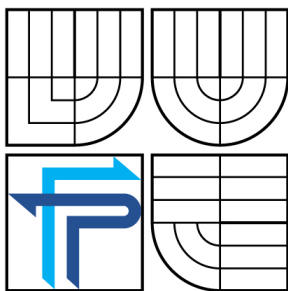


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ  
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ  
ÚSTAV EKONOMIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT  
INSTITUTE OF ECONOMICS

## VYUŽITÍ FINANČNÍ ANALÝZY V PODNIKU

APPLICATION OF FINANCIAL ANALYSIS IN A COMPANY

DIPLOMOVÁ PRÁCE  
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE  
AUTHOR

Bc. JARMILA KALOUSKOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE  
SUPERVISOR

prof. Ing. MILOŠ KONEČNÝ, DrSc.

BRNO 2009

# **ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE**

**Kalousková Jarmila, Bc.**

---

Podnikové finance a obchod (6208T090)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci s názvem:

**Využití finanční analýzy v podniku**

v anglickém jazyce:

**Application of Financial Analysis in a Company**

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

- GRÜNWALD, R. – HOLEČKOVÁ, J. Finanční analýza a plánování podniku. Praha: Ekopress, 2007. 318 s. ISBN 978-80-245-1195-5.
- KISLINGEROVÁ, E. Finanční analýza: krok za krokem. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2005. 137s. ISBN: 80-7179-321-3.
- KONEČNÝ, M. Finanční analýza a plánování. 10. vyd. Brno: Fakulta podnikatelská VUT v Brně, Nottingham Business School the Nottingham Trent University, 2005. 83 s. ISBN 80-7355-033-4.
- NEUMAIEROVÁ, I. - NEUMAIER, I. Výkonnost a tržní hodnota firmy. 1. vyd. Praha: Grada, 2002. 215 s. ISBN 80-247-0125-1.
- RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza. 2. vyd. Praha: Grada, 2008. 120 s. ISBN 978-80-247-2481-2.
- SEDLÁČEK, J. Účetní data v rukou manažera – finanční analýza v řízení firmy. 2.vyd. Praha: Computer Press 2001. 220 s. ISBN 80-7226-562-8.

Vedoucí diplomové práce: prof. Ing. Miloš Konečný, DrSc.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2008/2009.

L.S.

---

Ing. Martin Slezák  
Ředitel ústavu

---

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA  
Děkan fakulty

V Brně, dne 05.05.2009

## **Abstrakt**

Diplomová práce je zaměřena na posouzení finanční situace společnosti PIKE Electronic, spol. s r.o. pomocí elementárních metod finanční analýzy. Kromě klasické roční finanční analýzy byla aplikována také měsíční finanční analýza. Na základě podkladů z provedené finanční analýzy byly odhaleny příčiny finanční situace podniku a navržena vhodná opatření k nápravě. Součástí práce je také přiblížení základních přístupů k finanční analýze a zhodnocení finanční analýzy doposud prováděné v podniku, odhalení jejích nedostatků a doporučení, jak finanční analýzu nadále provádět a efektivně využívat v podnikovém a finančním řízení.

## **The Abstract**

Master's thesis is focused on the examination of financial standing of the PIKE Electronic, spol. s r.o. company with the usage of elementary methods of financial analysis. In addition to classic annual financial analysis was executed also monthly financial analysis. On the base of the details arisen from the performed financial analysis the factors of the company financial standing were discovered and appropriate improving arrangements were specified. The thesis also contains clarification of basic approaches to financial analysis and evaluation of financial analysis which have been performed in the company till this time, detection of their deficiencies and the recommendation how to perform financial analysis in future period including the way of using it in business and financial management.

## **Klíčová slova**

Finanční analýza, přístupy k finanční analýze, elementární metody, měsíční finanční analýza.

## **Keywords**

Financial analysis, approaches to financial analysis, elementary methods, monthly financial analysis.

**Bibliografická citace**

KALOUSKOVÁ, J. *Využití finanční analýzy v podniku*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2009. 204 s. Vedoucí bakalářské práce prof. Ing. Miloš Konečný, DrSc.

## **Prohlášení**

Prohlašuji, že tuto diplomovou práci na téma

### **Využití finanční analýzy v podniku**

jsem vytvořila samostatně a veškerou použitou literaturu i další prameny informací uvádím v seznamu literatury a že jsem v práci neporušila autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb. O právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 22. května 2009

Podpis:.....

Jarmila Kalousková

## **Poděkování**

Dovoluji si na tomto místě poděkovat prof. Ing. Miloši Konečnému, DrSc. vedoucímu diplomové práce, za jeho podporu i cenné rady při vzniku této diplomové práce. Dále bych ráda poděkovala Ing. Josefu Fischerovi, řediteli společnosti PIKE Electronic, spol. s r.o. a Ing. Martinu Šimoníkovi, finančnímu řediteli společnosti PIKE Electronic, spol. s r.o. za poskytnutí všech potřebných materiálů a doplňujících informací. V neposlední řadě bych také ráda poděkovala rodičům a mé sestře za jejich podporu, kterou mi poskytovali po celou dobu mého studia.

# OBSAH:

ÚVOD .....	10
VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE .....	11
TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE .....	12
1. PODSTATY A METODY FINANČNÍ ANALÝZY .....	12
2. PŘÍSTUPY K FINANČNÍ ANALÝZE A POUŽITÝ METODICKÝ APARÁT.....	13
2.1 <i>Klasický přístup k finanční analýze</i> .....	14
2.1.1 Analýza stavových ukazatelů .....	14
2.1.2 Analýza rozdílových ukazatelů .....	14
2.1.3 Analýza tokových ukazatelů .....	16
2.1.4 Analýza poměrových ukazatelů .....	18
2.2 <i>Soustavy poměrových ukazatelů</i> .....	23
2.2.1 Bonitní modely .....	23
2.2.2 Bankrotní modely .....	25
2.3 <i>Skóre finančního zdraví</i> .....	31
2.4 <i>Finanční zdraví dle SZIF</i> .....	33
ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE.....	35
3. PROFIL SPOLEČNOSTI PIKE ELECTRONIC, SPOL. S R.O. ....	35
3.1 <i>Základní údaje o společnosti</i> .....	35
3.2 <i>Historie a vývoj společnosti</i> .....	35
3.3 <i>Předmět činnosti</i> .....	37
3.4 <i>Organizační struktura</i> .....	39
3.5 <i>Výrobní program, trhy a zákazníci</i> .....	40
3.5.1 Produkty .....	40
3.5.2 Analýza trhu .....	42
4. ZHODNOCENÍ FINANČNÍ ANALÝZY PROVÁDĚNÉ VE SPOLEČNOSTI .....	44
5. FINANČNÍ ANALÝZA SPOLEČNOSTI .....	45
5.1 <i>Informační zdroje použité pro finanční analýzu</i> .....	45
5.2 <i>Srovnávací základny</i> .....	45
5.2.1 Konkurenční společnost Aquasoft, spol. s r. o. ....	45
5.2.2 Odvětvový průměr .....	47
5.3 <i>Analýza soustav ukazatelů</i> .....	48
5.3.1 Quick test .....	48
5.3.2 Indikátor bonity.....	50
5.3.3 Altmanův index finančního zdraví .....	52
5.3.4 Indexy IN .....	53
5.3.5 Diagnostický systém INFA .....	58
5.3.6 Skóre finančního zdraví .....	61
5.3.7 Finanční zdraví dle SZIF .....	63
5.4 <i>Analýza stavových ukazatelů (položek rozvahy)</i> .....	64
5.4.1 Horizontální analýza rozvahy.....	64
5.4.2 Vertikální analýza rozvahy.....	69
5.5 <i>Analýza rozdílových ukazatelů</i> .....	74
5.5.1 Čistý pracovní kapitál (ČPK) .....	74
5.5.2 Čisté pohotové prostředky (čistý peněžní finanční fond) .....	76
5.5.3 Čisté peněžně pohledávkové finanční fondy (čistý peněžní majetek) .....	78
5.6 <i>Analýza tokových ukazatelů</i> .....	80
5.6.1 Analýza cash flow .....	80
5.6.2 Analýza výnosů (tržeb) .....	82
5.6.3 Analýza nákladů .....	87
5.6.4 Analýza nákladovosti .....	97
5.6.5 Analýza bodu zvratu.....	98
5.6.6 Analýza zisku .....	101
5.6.7 Analýza přidané hodnoty.....	105
5.7 <i>Analýza poměrových ukazatelů</i> .....	108
5.7.1 Analýza likvidity .....	108



5.7.2	Analýza rentability .....	110
5.7.3	Analýza zadluženosti.....	112
5.7.4	Analýza využití aktiv .....	114
5.7.5	Analýza produktivity práce .....	116
5.8	<i>Měsíční finanční analýza</i> .....	119
5.8.1	Měsíční analýza tržeb.....	119
5.8.2	Měsíční analýza nákladů .....	120
5.8.3	Měsíční analýza zisku .....	122
5.8.4	Měsíční analýza aktivity.....	123
<b>VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ A JEJICH PŘÍNOS .....</b>		<b>125</b>
6.	NÁVRHY NA ZLEPŠENÍ FINANČNÍ SITUACE SPOLEČNOSTI.....	125
6.1	<i>Snížení objemu pohledávek</i> .....	125
6.2	<i>Odprodej pohledávek</i> .....	127
6.3	<i>Zvyšování tržeb</i> .....	129
6.4	<i>Snížování nákladů</i> .....	130
6.5	<i>Rychlejší tvorba zisku</i> .....	131
6.6	<i>Zvyšování produktivity práce</i> .....	132
6.7	<i>Zvyšování cash flow</i> .....	133
6.8	<i>Snížování zadluženosti</i> .....	133
6.9	<i>Redukce kursového rizika</i> .....	134
6.10	<i>Zvýšení objemu investic</i> .....	135
7.	NÁVRHY TÝKAJÍCÍ SE PROVÁDĚNÍ FINANČNÍ ANALÝZY VE SPOLEČNOSTI.....	136
7.1	<i>Četnost a obsah prováděné finanční analýzy</i> .....	136
7.2	<i>Využívání výsledků finanční analýzy</i> .....	137
7.3	<i>Zjišťování příčin finanční situace společnosti</i> .....	137
<b>ZÁVĚR .....</b>		<b>138</b>
<b>SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ .....</b>		<b>142</b>
<b>SEZNAM GRAFŮ .....</b>		<b>145</b>
<b>SEZNAM OBRÁZKŮ .....</b>		<b>147</b>
<b>SEZNAM TABULEK.....</b>		<b>148</b>
<b>SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK .....</b>		<b>150</b>
<b>SEZNAM PŘÍLOH.....</b>		<b>151</b>

# ÚVOD

Současné konkurenční prostředí umožňuje prosperitu pouze těm podnikatelským subjektům, které dokonale ovládají nejen obchodní stránku své podnikatelské činnosti, ale také stránku finanční. Finanční analýza je základem pro rozhodování každého podniku, neboť úspěšná firma se při svém hospodaření bez kvalitního rozboru finanční situace již neobejde.

Smysl finanční analýzy spočívá ve snaze co nejpřesněji interpretovat hodnoty zachycené účetními výkazy a připravit podklady pro kvalitní rozhodování o činnosti podniku. Účetní výkazy zobrazují vývoj firmy v minulosti, manažeři však rozhodují o budoucnosti firmy. Aby jejich rozhodnutí byla efektivní, potřebují znát více než jen „čísla“, potřebují účetní výkazy analyzovat a zjistit nejen tendence vývoje jednotlivých veličin, ale zejména příčiny tohoto vývoje.

## VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE

Finanční analýza je nezbytná jak pro objektivní posouzení finanční situace podniku, tak pro přijetí správných opatření vedoucích ke zlepšení či udržení stavu. Ne každý podnik však provádí finanční analýzu a využívá informace, které poskytuje, skutečně efektivně. V diplomové práci se proto budu snažit nejen o provedení kvalitní finanční analýzy společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o., která se v současné době potýká s určitými finančními problémy, ale také o návrh jejího racionálního využití v podnikovém řízení.

Cílem mé diplomové práce je vyhodnotit ekonomickou situaci společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o. a její vývoj. Dále odhalit příčiny jejího stavu a vývoje, posoudit vyhlídky na finanční situaci podniku v budoucnosti a následně navrhnout opatření ke zlepšení ekonomické situace podniku, k zajištění jeho další prosperity, k přípravě a zkvalitnění rozhodovacích procesů.

Účelem předkládané práce je provedení finanční analýzy, jejíž výsledky napomohou ke zlepšení finanční situace společnosti. Provedená finanční analýza by měla přispět k odhalení souvislostí, které nejsou na první pohled zřejmé z účetních výkazů, ale které by mohly napomoci managementu firmy při plánování finančních aktivit v následujícím roce a ekonomickému rozvoji firmy. Pokusím se v ní vysvětlit, které faktory ovlivňovaly vývoj firmy, a navrhnou opatření, která by finanční situaci firmy zlepšila popř. zabránila dalšímu negativnímu vývoji. Odhalení případných nedostatků v doposud prováděné finanční analýze v podniku bude podkladem pro její zdokonalení, které by rovněž mělo vyústit ke zkvalitnění finančního řízení, tedy ke zlepšení ekonomické situace podniku.

Veškeré výpočty a grafy v předkládané diplomové práci byly zpracovány v programu Microsoft Excel.

# TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

## 1. Podstata a metody finanční analýzy

Finanční analýza spočívá v systematickém rozboru údajů získaných zejména z účetních podkladů a představuje ekonomické hodnocení minulosti, současnosti a předpokládané budoucnosti dané firmy. Finanční analýzu je možno chápat jako metodu, která umožňuje vzájemně porovnávat získané údaje a rozšiřuje tak jejich vypovídací schopnost. Pomocí finanční analýzy lze získat přehled o majetkové, finanční a důchodové situaci firmy a významné podklady pro finanční řízení podniku. (7, s. 23)

Finanční analýza slouží k odhalování možných rizik plynoucích z fungování podniku v budoucnosti, neboť pravidelná analýza účetních dat může s předstihem upozornit na problémy v hospodaření firmy. Je tedy zřejmé, že při vhodné aplikaci metod finančního hodnocení firmy v kterémkoli podniku získá management významný nástroj k finančnímu řízení. Proto je dnes tvorba finanční analýzy již běžnou součástí řízení podniku. (9, s. 9)

Hlavním úkol finanční analýzy spočívá v neustálém vyhodnocování ekonomické situace podniku a v odhalování příčin jejího stavu a vývoje. Nezbytnou součást tvoří také posuzování vyhlídek na finanční situaci podniku v budoucnosti a příprava podkladů pro opatření vedoucí ke zlepšení ekonomické situace podniku, k zajištění další prosperity podniku a k přípravě a zkvalitnění rozhodovacích procesů. (5, s. 6)

Postupů, jak provádět finanční analýzu, existuje nespočet. Jako základní kritérium pro uspořádání metod finanční analýzy se uvádí jednoduchost, resp. složitost použitých matematických operací. Na základě tohoto hlediska členíme metody finanční analýzy na elementární metody a „vyšší“ metody (matematicko-statistické a nestatistické metody). Pro malé a střední podniky jsou jednoznačně nejvhodnější metody elementární, které jsou dle celé řady autorů literatury ekonomického zaměření nejpoužívanějšími metodami finanční analýzy. Je to dáno jednak dostupností vstupních dat a jednak jednoduchostí výpočtů, které používají nejzákladnější matematické operace. (9, s. 12)

## **2. Přístupy k finanční analýze a použitý metodický aparát**

Při hodnocení finanční situace podniku je vždy vhodné použít všechny dostupné metody finanční analýzy a nespoléhat se pouze na jeden systém. V rámci elementárních metod existuje kromě klasického přístupu k finanční analýze pomocí základních stavových, rozdílových, tokových a poměrových ukazatelů několik dalších přístupů k hodnocení finanční situace podniku. Jedná se např. o soustavy poměrových ukazatelů (pyramidové rozklady, bankrotní a bonitní indexy), určování „skóre finančního zdraví“ dle docenta Grünwalda a doktorky Holečkové či o metodiku Státního zemědělského intervenčního fondu pro stanovení finančního zdraví u žadatelů v Programu rozvoje venkova, která je všeobecně použitelná k hodnocení finančního zdraví pro různé firmy.

Je nutné si uvědomit, že žádný přístup ani metoda finanční analýzy není samospasitelná a proto je nezbytné srovnat výsledky dílčích analýz se závěry získanými jinými postupy a provést syntézy výsledků různých metod. Rovněž je nutné zvážit vhodnost jednotlivých metod pro konkrétní podnik či situaci a na základě jejich vypovídací schopnosti rozhodnout o jejich použití.

V současné době není stanovena žádná závazná, ani teoreticky nejsprávnější metodika finanční analýzy, vymezení postupů a ukazatelů, jež budu používat, je tedy nezbytné. V této kapitole budou proto popsány uvedené přístupy k finanční analýze a rovněž bude uvedeno, které z nich budou následně použity k finanční analýze společnosti PIKE ELECTRONIC, spol. s r. o.

Kontrola pomocí ukazatelů má praktický význam pouze tehdy, provádí-li se krátkodobě, aby bylo možno na odchylky rychle reagovat protiopatřeními. Je proto vhodné finanční analýzu provádět co nejčastěji, nejlépe každý měsíc. Měsíční finanční analýza bude však z důvodů dostupnosti potřebných měsíčních dat provedena jen v oblasti tržeb, nákladů a u vybraných ukazatelů aktivity. Při zjišťování některých ukazatelů za období kratší než 1 rok je však nutno dbát určitých pravidel, která budou objasněna u konkrétních ukazatelů.

Při zpracování finanční analýzy společnosti PIKE ELECTRONIC, spol. s r.o. budu využívat následujících elementárních metod finanční analýzy, které jsem zvolila z důvodu dostupnosti vstupních údajů pro jejich zpracování, přehlednosti a schopnosti poskytnutí rychlého a komplexního pohledu na společnost.

## ***2.1 Klasický přístup k finanční analýze***

Klasický přístup k finanční analýze představuje základní nejběžnější metodiku pro hodnocení finanční situace podniku. Při provádění finanční analýzy společnosti PIKE ELECTRONIC, spol. s r.o. využiji všechny uvedené základní metody finanční analýzy, které zahrnují analýzu stavových ukazatelů (položek rozvahy), analýzu rozdílových a tokových ukazatelů a analýzu poměrových ukazatelů.

### ***2.1.1 Analýza stavových ukazatelů***

Při této analýze se vychází přímo z údajů obsažených v rozvaze. Analyzovaná data jsou porovnávána za dané účetní období s obdobím minulým. U daných hodnot se sledují vedle jejich absolutních změn v čase i změny procentní (relativní). (7, s. 29)

Analýza stavových ukazatelů zahrnuje horizontální analýzu (analýzu trendů) a vertikální analýzu (procentní rozbor komponent).

#### **Horizontální analýza**

Při horizontální analýze zjišťujeme, jak se určitá položka rozvahy změnila oproti předchozímu období, a to jak v absolutní, tak i v procentní výši. Porovnání položek účetních výkazů mezi jednotlivými obdobími se provádí po řádcích (horizontálně), proto hovoříme o horizontální analýze. (7, s. 29)

#### **Vertikální analýza**

Při vertikální analýze rozvahy posuzujeme jednotlivé komponenty majetku a kapitálu, tzv. strukturu aktiv a pasiv firmy. Zjišťujeme tedy, jaké je složení hospodářských prostředků potřebných pro aktivity firmy a z jakých zdrojů byly pořízeny. (13, s. 17)

Jednotlivé položky rozvahy jsou vyjadřovány jako procentní podíly jedné z těchto položek. V rozvaze se jako základ pro procentní vyjádření (= 100%) používá hodnota celkových aktiv firmy. Rozbor zpracováváme v jednotlivých letech od shora dolů, nikdy napříč jednotlivými roky (proto „vertikální“ analýza). Vertikální analýza nezávisí na meziroční inflaci a umožňuje tedy srovnatelnost výsledků analýzy z různých let, porovnání vývojových trendů za více let i srovnání různých firem. (13, s. 26)

### ***2.1.2 Analýza rozdílových ukazatelů***

Za rozdílové ukazatele (čisté finanční fondy) se považují především rozdíly mezi souhrnem určitých položek krátkodobých aktiv a souhrnem určitých položek krátkodobých pasiv. Zpravidla se používají následující ukazatele. (5, s. 28)

### **Čistý pracovní kapitál (ČPK, Net Working Capital)**

Jedná se o jeden z nejčastěji užívaných ukazatelů finanční analýzy. Existují dva způsoby výpočtu tohoto ukazatele:

$$\text{ČPK} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Krátkodobý cizí kapitál}$$

V tomto případě čistý pracovní kapitál představuje částku volných finančních prostředků, která zůstane firmě k dispozici po úhradě všech běžných závazků. (1, s. 42)

$$\text{ČPK} = \text{Dlouhodobý kapitál} - \text{Dlouhodobý majetek}$$

Zde je čistý pracovní kapitál část dlouhodobého kapitálu, který je možno použít k úhradě oběžných aktiv. Představuje tedy tu část oběžných aktiv, která je financována dlouhodobými zdroji. (1, s. 43)

ČPK je určitý finanční polštář umožňující firmě pokračovat ve svých aktivitách v případě vysokých mimořádných výdajů. Čím vyšší má podnik ČPK, tím lépe by měl být schopen uhradit své finanční závazky. (1, s. 43)

Na druhou stranu neúměrně vysoká hodnota ČPK je pro firmu příliš drahá, neboť dlouhodobé zdroje jsou dražší než krátkodobé, a jsou proto vhodné k výnosnějšímu využití. Naproti tomu v případě záporného ČPK je firma vystavena značné finanční nerovnováze, neboť kryje svůj dlouhodobý majetek krátkodobými zdroji. (8, s. 140)

ČPK by měl být zhruba roven hodnotě zásob, tzn.  $\text{ČPK} / \text{Zásoby} = 1$ . (5, s. 28)

### **Čisté pohotové prostředky (čistý peněžní finanční fond)**

Pro sledování okamžité likvidity se používá čistý peněžní fond, který představuje následující rozdíl:

$$\text{ČPP} = \text{Pohotové finanční prostředky} - \text{Okamžitě splatné závazky}$$

Fond, který do pohotových peněžních prostředků zahrnuje pouze hotovost a peníze na běžných účtech vyjadřuje nejvyšší stupeň likvidity, méně přísná modifikace zahrnuje i peněžní ekvivalenty (v podmínkách fungujícího kapitálového trhu jsou rychle přeměnitelné na peníze). Tento ukazatel není ovlivněn oceňovacími technikami, avšak v souvislosti s okamžikem zjišťování likvidity je snadno manipulovatelný přesunem plateb vzhledem k rozhodujícímu datu. (13, s. 38)

### **Čisté peněžně pohledávkové finanční fondy (čistý peněžní majetek)**

Jedná se o střední cestu mezi oběma uvedenými rozdílovými ukazateli likvidity. Při výpočtu jsou z oběžných aktiv vyňaty zásoby a nelikvidní pohledávky a od takto upravených aktiv se odečtou krátkodobé závazky. (13, s. 38)

$$\text{ČPM} = (\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}) - \text{Krátkodobé závazky} \quad (13, \text{s. } 38)$$

### **2.1.3 Analýza tokových ukazatelů**

#### **Analýza Cash flow**

Cash flow vyjadřuje skutečný pohyb peněžních prostředků firmy. Představuje rozdíl příjmů a výdajů - je to tedy přírůstek (nebo úbytek) peněz za dané období. Růst závazků a snížení majetku představuje zdroj zásob peněz. Užitím peněz potom je snížení závazků a růst majetku. (5, s. 31)

Rozlišujeme tři základní úrovně Cash flow: provozní CF, investiční CF a finanční CF. Jejich součet představuje čistou změnu peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů za účetní období. Analýza přehledu o peněžních tocích umožňuje zhodnotit schopnost podniku vytvářet peněžní prostředky a jejich ekvivalenty z provozních, investičních a finančních příjmů. Vyhodnocuje rovněž potřeby podniku v užití peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na provozní, investiční a finanční výdaje. (5, s. 32)

#### **Analýza tržeb**

Jedná se o součást analýzy celkových výnosů. Zaměřuje se zejména na posouzení úrovně a vývoje celkových tržeb (horizontální analýza) a na zhodnocení struktury tržeb a vývoje strukturních částí tržeb (vertikální analýza). (5, s. 34)

#### **Analýza nákladů**

Posuzuje skutečnou úroveň a vývoj celkových nákladů i jejich jednotlivých částí (horizontální analýza), hodnotí také strukturu nákladů a její vývoj (vertikální analýza). Při vertikální analýze výkazu zisků a ztrát a se za 100% považují „náklady celkem“. Podrobnou analýzu poté umožňují různá členění nákladů. (5, s. 36)

#### **Analýza nákladovosti**

Nákladovost je ukazatel, který poměří jednotlivé náklady s celkovým objemem tržeb za dané období. Využívá se procentní analýzy komponent výkazu zisků a ztrát, kdy se za 100% považují celkové tržby. Ukazatelé nákladovosti tedy vyjadřují zatížení tržeb jednotlivými náklady, proto by jejich hodnota měla klesat. (5, s. 36)



### Analýza bodu zvratu

Tato analýza zachycuje vztah mezi celkovými náklady, celkovými výnosy (tržbami), celkovým objemem prodeje (výroby) a ziskem před zdaněním.

Vzhledem k tomu, že analyzovaná společnost se zabývá tvorbou a prodejem různých druhů software, nelze použít vztahů pro stejnorodou výrobu vyjádřenou naturálními jednotkami. Proto použijí následujících vztahů pro různorodou výrobu vyjádřenou v peněžních jednotkách. V praktické části budou analyzovány tržby odpovídající bodu zvratu ( $T_{BZ}$ ), tržby zabezpečující určitý minimální požadovaný zisk před zdaněním za dané období ( $T_{Zmin}$ ), příspěvek ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku ( $K$ ) a bezpečnostní marže.

$$T_{BZ} = \text{Fixní náklady} / (1 - (\text{Variabilní náklady} / \text{Tržby}))$$

Jedná se o minimální objem tržeb, při kterém není výroba ztrátová, tedy objem prodeje, při němž se tržby rovnají celkovým nákladům. Jmenovatel vzorce představuje příspěvek ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku na 1 Kč objemu tržeb ( $K^*$ ). (5, s. 46)

$$K = \text{Tržby} - \text{Variabilní náklady} = \text{Zisk před zdaněním} + \text{Fixní náklady}$$

Jedná se o absolutní příspěvek ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku pro celkový objem prodeje.

$$K^* = 1 - (\text{Variabilní náklady} / \text{Tržby}) = K / \text{Tržby}$$

Vyjadřuje relativní příspěvek ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku, tedy příspěvek na 1 Kč objemu tržeb, přičemž produkt s největší hodnotou tohoto ukazatele je pro podnik nejvýhodnější a naopak. (5, s. 46)

$$T_{Zmin} = \frac{\text{Fixní náklady} + \text{Požadovaný min. zisk}}{1 - \frac{\text{Variab. náklady}}{\text{Tržby}}}$$

Představuje objem tržeb zabezpečující požadovaný (minimální) zisk před zdaněním za dané období. (5, s. 46)

$$\text{Bezpečnostní marže} = \frac{\text{Tržby} - T_{BZ}}{\text{Tržby}} \cdot 100$$

Vyjadřuje, o kolik % by mohly tržby klesnout až na úroveň tržeb odpovídajících bodu zvratu.

## **Analýza zisku**

Navazuje na analýzu nákladů a výnosů, neboť zisk je představován jejich rozdílem. Rozlišujeme a analyzujeme několik úrovní zisku, základní kategorie najdeme ve výsledovce. Jedná se o provozní výsledek hospodaření, který představuje zisk (ztrátu) z hlavní výdělečné činnosti firmy, dále finanční výsledek hospodaření, což je zisk (ztráta) z finančních operací. Jejich součet je zdaněn daní z příjmu a představuje výsledek hospodaření za běžnou činnost. Výkaz zisků a ztrát obsahuje také zisk (ztrátu) z mimořádné činnosti, tedy mimořádný výsledek hospodaření, který je zdaněn daní z příjmu z mimořádné činnosti. Součet mimořádného výsledku hospodaření a výsledku hospodaření za běžnou činnost představuje výsledek hospodaření za účetní období, tj. po zdanění (EAT<sup>1</sup>). Poslední úroveň zisku obsažená ve výsledovce je výsledek hospodaření před zdaněním, což je součet provozního a finančního výsledku hospodaření a mimořádného výsledku hospodaření před zdaněním (EBT<sup>2</sup>).

Důležitým ukazatelem (zejména pro investory) je také zisk před nákladovými úroky a zdaněním (EBIT<sup>3</sup>), neboť nebere v úvahu způsob financování (úrok) ani zdanění.

## **Analýza přidané hodnoty**

Přidaná hodnota je jedna z nejdůležitějších částí výsledovky, neboť vyjadřuje, kolik podnik přidal z hlavní provozní činnosti ke spotřebovaným vstupům. Přidaná hodnota je součtem položky Obchodní marže a rozdílu položek Výkony a Výkonová spotřeba.

### ***2.1.4 Analýza poměrových ukazatelů***

Charakterizují vzájemný vztah mezi dvěma nebo více absolutními ukazateli z účetních výkazů pomocí jejich podílu. Výpočet poměrových ukazatelů umožňuje analyzovat vzájemné vazby a souvislosti mezi ukazateli. (13, s. 61)

## **Ukazatelé likvidity**

Hodnotí možný proces přeměny určitých nepeněžních aktiv (oběžných aktiv) v hotové peníze, a v důsledku toho možnost úhrady krátkodobých dluhů (krátkodobých závazků a krátkodobých bankovních úvěrů a finančních výpomocí). K zajištění solventnosti podniku je nutné držet určitou část jeho aktiv ve vysoce likvidní formě, tj. v takové formě, která je rychle přeměnitelná na peníze. Existují doporučené hodnoty

---

<sup>1</sup> EAT (Earnings after taxes) = zisk po zdanění

<sup>2</sup> EBT (Earnings before taxes) = EAT + splatná daň z příjmů = EBIT – nákladové úroky

<sup>3</sup> EBIT (Earnings before interests and taxes) = EAT + nákladové úroky + splatná daň z příjmu

jednotlivých ukazatelů likvidity, vždy však záleží také na strategii firmy, zda preferuje nízkou míru rizika či vysoký výnos. (7, s. 34)

$$\text{Běžná likvidita} = \text{Oběžná aktiva} / \text{Krátkodobé dluhy}$$

Vyjadřuje, kolikrát jsou krátkodobé dluhy kryty oběžným majetkem a je postačující pro hodnotu vyšší než 1,5. (13, s. 74)

$$\text{Pohotová likvidita} = (\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}) / \text{Krátkodobé dluhy}$$

Eliminuje vliv zásob (jako nejméně likvidní složky oběžného majetku) a její doporučené hodnoty jsou v intervalu 1 až 1,5. (7, s. 34)

$$\text{Okamžitá likvidita} = \text{Krátkodobý finanční majetek} / \text{Krátkodobé dluhy}$$

Měří schopnost účetní jednotky hradit okamžitě splatné dluhy a za žádoucí se považují hodnoty větší než 1. (5, s. 53)

### **Ukazatelé rentability**

Jsou také nazývány ukazateli návratnosti či výnosnosti. Poměrují zisk s výší zdrojů, které byly vynaloženy na jeho vytvoření. Jednotlivé ukazatele se od sebe liší podle toho, jaký zisk se dosazuje do čitatele, tak i podle toho, jaký vložený kapitál dosadíme do jmenovatele zlomku. (13, s. 64)

Většina ukazatelů rentability je konstruována jako ziskovost vloženého kapitálu (ROI), která poměruje zisk s vloženým kapitálem ( $\text{ROI} = \text{Zisk} / \text{Vložený kapitál}$ ). Ukazatele tohoto typu lze členit dle:

- definice vloženého kapitálu (jmenovatele) na:
  - ukazatele typu *ROA* (rentabilita aktiv) =  $\text{Zisk} / \text{Celková aktiva}$
  - ukazatele typu *ROE* (rentabilita vlastního kapitálu) =  $\text{Zisk} / \text{Vlastní kapitál}$
  - ukazatele typu *ROS* (rentabilita tržeb) =  $\text{Zisk} / \text{Tržby}$
  - ukazatele typu *ROCE* (rentabilita vloženého kapitálu sníženého o krátkodobé závazky) =  $\text{Zisk} / \text{Dlouhodobý kapitál}$
- definice zisku (čitatele) nejčastěji na:
  - ukazatele typu *EBIT* (rentabilita před úhradou nákladových úroků a před daní z příjmu), kdy rentabilita vloženého kapitálu ( $\text{ROI}$ ) =  $\text{EBIT} / \text{Vložený kapitál}$
  - ukazatele typu *EBT* (rentabilita před zdaněním)
  - ukazatele typu *EAT* (rentabilita po zdanění)

V praktické části použijí následně konstruované ukazatele:

$$\text{Rentabilita aktiv typu EBIT} = \text{EBIT} / \text{Celková aktiva}$$

Vzhledem k tomu, že do čitatele je dosazen zisk před zdaněním a nákladovými úroky (EBIT), je tento ukazatel vhodný pro srovnání různě zdaněných a různě zadlužených podniků a vyjadřuje, kolik korun zisku podnik získal z jedné vložené koruny bez ohledu na to, zda byla z vlastních nebo cizích zdrojů.

$$\text{Rentabilita aktiv typu EAT} = \text{EAT} / \text{Aktiva}$$

Měří celkovou výdělečnou schopnost podniku, udává, kolik korun zisku po zdanění přinesla každá koruna investovaného kapitálu. (13, s. 64)

$$\text{Rentabilita vlastního kapitálu typu EAT} = \text{EAT} / \text{Vlastní kapitál}$$

Vyjadřuje výnosnost kapitálu, který do podniku vložili jeho vlastníci. (13, s. 64)

$$\text{Rentabilita tržeb typu EAT} = \text{EAT} / \text{Tržby}$$

Udává, kolik korun zisku, přinesla podniku jedna korun tržeb. (13, s. 64)

V souvislosti s rentabilitou je také vhodné zmínit tzv. *pákový efekt*, který působí mezi rentabilitou vlastního kapitálu a rentabilitou celkového kapitálu (aktiv). Je-li totiž úroková míra cizího kapitálu nižší než rentabilita celkového kapitálu, roste rentabilita vlastního kapitálu při přílivu cizího kapitálu (pozitivní vliv páky) a naopak. (6, s. 37)

### **Ukazatelé zadluženosti**

Určují vztah mezi vlastními a cizími zdroji financování firmy. Měří rozsah, v jakém firma používá k financování cizí zdroje – tedy zadluženost firmy. (13, s. 69)

$$\text{Celková zadluženost} = \text{Cizí zdroje} / \text{Aktiva}$$

Průměrné hodnoty tohoto ukazatele se pohybují v intervalu 0,3 - 0,5. (5, s. 54)

$$\text{Koeficient samofinancování} = \text{Vlastní kapitál} / \text{Aktiva}$$

Je doplňkem celkové zadluženosti. Udává, do jaké míry jsou aktiva financována vlastním kapitálem. Vyjadřuje tedy finanční nezávislost firmy. (5, s. 57)

$$\text{Úrokové krytí} = \text{EBIT} / \text{Nákladové úroky}$$

Informuje, o tom, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. Dobře fungující podniky mají tento ukazatel ve výši 6 - 8. (5, s. 55)

$$\text{Doba splácení dluhů} = (\text{Cizí zdroje} - \text{Finanční majetek}) / \text{Provozní CF}$$

Určuje, po kolika letech by byl podnik schopen při stávající výkonnosti splatit své dluhy. U finančně zdravých podniků je hodnota tohoto ukazatele menší než 3. (5, s. 55)

### **Ukazatelé aktivity**

Měří, jak efektivně podnik hospodaří se svým majetkem (aktivy). Pokud má podnik více aktiv než je účelné, vznikají zbytečné náklady (a tím nižší zisk). Na druhé straně, má-li však aktiv málo přichází o potenciální tržby. (7, s. 35)

Ukazatelé se vyjadřují se ve dvou formách: jako *ukazatelé počtu obrátek* určující, kolikrát se za stanovený časový interval obrátí určitý druh majetku, nebo jako *ukazatelé doby obratu*, které sledují dobu, po kterou je majetek v určité formě vázán. (7, s. 35)

$$\text{Počet obrátek aktiv} = \text{Tržby} / \text{Aktiva}$$

Určuje, kolikrát se aktiva obrátí za daný časový interval, postačující hodnoty tohoto ukazatele se pohybují v intervalu 1,6 až 2,9. (5, s. 58)

$$\text{Počet obrátek stálých aktiv} = \text{Tržby} / \text{Stálá aktiva}$$

Ukazatel hraje roli při rozhodování, zda pořídit další produkční dlouhodobý majetek, nižší hodnota než průměr v oboru je signálem pro zvýšení využití výrobních kapacit ve výrobě a pro omezení investic firmy ze strany finančních manažerů. (13, s. 67)

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \text{Pohledávky z obchodního styku} / (\text{Tržby} / 360)$$

Udává počet dnů, po které musí podnik při prodeji na obchodní úvěr v průměru čekat než obdrží platby od svých zákazníků. Ukazatel by neměl být větší než průměrná doba splatnosti vydaných faktur, měl by být co nejnižší. (5, s. 59)

$$\text{Doba obratu závazků} = \text{Závazky z obchodního styku} / (\text{Tržby} / 360)$$

Určuje, kolik dní uplyne mezi nákupem zásob a jejich úhradou dodavateli, jedná se tedy o průměrnou dobu odkladu plateb. Obecně by se tedy firma měla snažit, aby tato doba byla co nejdelší. (7, s. 36)

U uvedených ukazatelů bude provedena také měsíční analýza. Měsíční hodnoty jednotlivých ukazatelů je však z důvodu srovnatelnosti s doporučenými hodnotami (uváděnými za rok) nutné převést na roční hodnoty. Za předpokladu stejného vývoje rozhodných veličin (měsíčních tržeb, pohledávek a závazků) i v následujících měsících

do konce roku jsou poté hodnoty ukazatelů v jednotlivých měsících srovnatelné s doporučenými hodnotami.

Při konstrukci vybraných ukazatelů je nutné přepočítávat (na roční hodnoty) pouze tokové veličiny (náklady a výnosy). U ostatních (stavových) veličin je nezbytné pracovat s přesnými měsíčními či ročními hodnotami. Ukazatele budou konstruovány následovně:

$$\text{Počet obrátek aktiv za měsíc} = \frac{\text{Tržby za měsíc} \cdot 12}{\text{Aktiva za rok}}$$

$$\text{Počet obrátek stálých aktiv za měsíc} = \frac{\text{Tržby za měsíc} \cdot 12}{\text{Stálá aktiva za rok}}$$

$$\text{Měsíční doba obratu pohledávek} = \frac{\text{Měsíční pohledávkýz obchodního styku}}{\text{Tržby za měsíc} / 30}$$

$$\text{Měsíční doba obratu závazků} = \frac{\text{Měsíční závazkýz obchodního styku}}{\text{Tržby za měsíc} / 30}$$

### **Ukazatelé produktivity práce**

Zachycují výkonnost podniku ve vztahu k nákladům na zaměstnance. V praktické části budou použity následující ukazatele:

$$\text{Produktivita z přidané hodnoty} = \text{Přidaná hodnota} / \text{Průměrný stav zaměstnanců}^4$$

$$\text{Produktivita z výkonů} = \text{Výkony} / \text{Průměrný stav zaměstnanců}$$

$$\text{Produktivita z tržeb} = \text{Tržby} / \text{Průměrný stav zaměstnanců}$$

$$\text{Průměrná roční mzda} = \text{Mzdové náklady} / \text{Průměrný stav zaměstnanců})$$

$$\text{Průměrná měsíční mzda} = (\text{Mzdové náklady} / 12) / \text{Průměrný stav zaměstnanců}$$

(3, s. 37)

---

<sup>4</sup> Veškeré ukazatele uvažují Průměrný přepočtený evidenční stav zaměstnanců.

## 2.2 Soustavy poměrových ukazatelů

Analýza poměrových ukazatelů postrádá jednotící kritérium, které by svázalo hodnoty ukazatelů v jednotlivých skupinách tak, aby bylo možné hodnotit firmu jako celek a ne jen její jednotlivé části odděleně. Ke komplexnímu vyjadřování finanční situace podniku slouží soustavy poměrových ukazatelů, jejichž cílem je vyjádřit souhrnnou charakteristiku celkové finančně ekonomické situace a výkonnosti podniku pomocí jednoho čísla. Do soustav poměrových ukazatelů řadíme také pyramidové rozklady poměrových ukazatelů (např. Du Pont, INFA), které umožňují poznání příčinných souvislostí mezi jednotlivými ukazateli a zkoumání důsledků jejich změn na ukazatele vyšších vrstev a na změnu vrcholového ukazatele (ziskovosti). (12, s. 70); (5, s. 66)

Podle účelu použití členíme soustavy ukazatelů na bonitní (diagnostické) modely a bankrotní (predikční) modely. Z pyramidových rozkladů v praktické části využijí pouze pyramidový rozklad syntetických ukazatelů INFA. (12, s. 71)

### 2.2.1 Bonitní modely

Bonitní neboli diagnostické modely jsou založeny převážně na teoretických poznatcích. Jde o modely, které hodnotí firmu jedním syntetickým koeficientem na základě účelově vybraného souboru ukazatelů, který nejlépe umožňuje její klasifikaci. (12, s. 75)

#### Rychlý test (Quick test)

Jak vyplývá z názvu, umožňuje dle stupně „finančního zdraví“ rychle zařadit analyzovanou firmu do jedné z pěti kategorií.

Základem jsou čtyři vybrané ukazatele, podle jejichž hodnot se firma klasifikuje (viz. tabulka 1). První dva ukazatele hodnotí finanční stabilitu společnosti a zbývající dva potom její výnosovou situaci. (12, s. 79-80)

Tabulka 1: Quick test - ukazatelé

	UKAZATEL	VÝBORNÝ (1)	VELMI DOBRÝ (2)	DOBŘÍ (3)	ŠPATNÝ (4)	OHROŽEN INSOLVENCÍ (5)
finanční stabilita	<b>Kvóta vlast. kapitálu</b>	> 30%	> 20%	> 10%	> 0%	negativní
	<b>Doba splacení dluhu z CF</b>	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	> 30 let
výnosová situace	<b>CF v tržbách</b>	> 10%	> 8%	> 5%	> 0%	negativní
	<b>Rentabilita celkového kapitálu</b>	> 15%	> 12%	> 8%	> 0%	negativní

Zdroj: (13, s. 126)

$Kvóta\ vlastního\ kapitálu = Vlastní\ kapitál / Aktiva$

$Doba\ splácení\ dluhu\ z\ CF = (Dluhy - Pohotov\acute{e}\ fin.\ prostředky) / Provozní\ CF$

$CF\ v\ tržbách = CF / Tržby$

$Rentabilita\ celkového\ kapitálu\ (ROA) = EBIT / Aktiva$  (5, s. 68)

Za jednotlivá období se vypočítají uvedené ukazatele a jejich výše se oznamuje dle uvedené tabulky. Poté se jako aritmetický průměr prvních dvou ukazatelů určí známka finanční stability a následně známka výnosové situace (průměr známek za třetí a čtvrtý ukazatel). Celková známka se určí jako aritmetický průměr známky za finanční stabilitu a známky za výnosovou situaci a vyhodnotí se podle následující tabulky. (5, s. 68)

**Tabulka 2: Quick test - interpretace**

CELKOVÁ ZNÁMKA	VYHODNOCENÍ
> 3	hrozí bankrot
3 – 2	šedá zóna (nelze určit stupeň bonity)
< 2	bonitní společnost

Zdroj: (5, s. 68)

### **Indikátor bonity**

Používá 6 vybraných poměrových ukazatelů, kterým jsou přiřazeny váhy. Zjištěná hodnota každého z nich se násobí stanovenou vahou a součiny se poté sčítají. Suma sečtených součinů představuje souhrnnou veličinu, která se pak zařadí do stupnice hodnocení (viz. tabulka 3). (5, s. 69)

Indikátor bonity vypočteme podle následující rovnice:

$$IB = 1,5 X1 + 0,08 X2 + 10 X3 + 5 X4 + 0,3 X5 + 0,1 X6$$

X1 = Provozní CF / Cizí zdroje – Rezervy

X2 = Aktiva / Dluhy

X3 = Zisk před zdaněním / Aktiva

X4 = Zisk před zdaněním / Tržby

X5 = Zásoby / Tržby

X6 = Tržby / Aktiva (5, s. 69)



**Tabulka 3: Interpretace vypočtených hodnot indikátoru bonity**

INDIKÁTOR BONITY	FINANČNÍ SITUACE PODNIKU
< -2	extrémně špatná
-2 až -1	velmi špatná
-1 až 0	špatná
0 až 1	určité problémy
1 až 2	dobrá
2 až 3	velmi dobrá
> 3	extrémně dobrá

Zdroj: (5, s. 69)

### 2.2.2 Bankrotní modely

Bankrotní neboli predikční modely byly odvozeny na základě hodnocení skutečných dat. Informují své uživatele, zda podniku hrozí v blízké době bankrot. Vychází z předpokladu, že ve firmě dochází již několik let před bankrotem k jistým anomáliím, které jsou charakteristické pro ohrožené firmy. (12, s. 72)

#### Altmanův index finančního zdraví

Novější model z roku 1983 počítá Altmanův index (tzv. Z-score) jako součet pěti základních ukazatelů, jimž je přiřazena určitá váha, odrážející významnost daného ukazatele pro finanční zdraví podniku. Věrohodně předpovídá bankrot asi 2 roky předem. Čím je hodnota Z score větší, tím je finanční situace podniku lepší. (12, s. 73)

$$\mathbf{Z\ score = 0,717\ X1 + 0,847\ X2 + 3,107\ X3 + 0,420\ X4 + 0,998\ X5}$$

X1 = ČPK / Aktiva

X2 = Nerozdělený zisk min. let / Aktiva

X3 = EBIT / Aktiva

X4 = Účetní hodnota VK / Cizí zdroje

X5 = Tržby / Aktiva (12, s. 73)

**Tabulka 4: Interpretace vypočtených hodnot Z score**

Z SCORE	VYHODNOCENÍ
< 1,2	společnost na pokraji bankrotu
1,2 – 2,90	tzv. šedá zóna (určité problémy - nelze přijmout žádnou statisticky podloženou prognózu budoucího vývoje podniku)
> 2,90	finančně zdravá společnost

Zdroj: (5, s 69)

V praktické části bude objektem mého zájmu společnost bez obchodovatelných cenných papírů, proto jsou uvedeny pouze váhy a vyhodnocení hodnoty Z-score v případě společností uzavřených nebo neobchodovaných na kapitálovém trhu.

## Indexy IN

Altmanova analýza přináší v podmínkách České republiky určitá úskalí z hlediska vlastního naplnění jednotlivých ukazatelů. Setkáváme se proto s určitými pokusy, jak tento analytický nástroj upravit pro zatím nestandardní prostředí. Jedním z těchto pokusů jsou i indexy IN, jejichž autory jsou Ivan Neumaier a Inka Neumaierová (odtud název). Na rozdíl od ostatních bonitních a bankrotních indexů byly indexy IN vytvořeny a otestovány na datech průmyslových podniků v podmínkách ČR. (5, s. 70); (19)

Postupně byly vytvořeny modely IN95, IN99, IN01 a IN05, kde číselné hodnoty odpovídají roku uvedení do používání. (5, s. 70)

### ***Index IN95***

První verze českého indexového modelu se zaměřuje zejména na schopnost podniku dostát svým závazkům, proto se často označuje jako věřitelský index. Úspěšnost indexu je více než 70%. (5, s. 70)

Index IN95 vypočteme dle následující rovnice:

$$IN95 = 0,22 X1 + 0,11 X2 + 8,33 X3 + 0,52 X4 + 0,10 X5 - 16,80 X6$$

X1 = Aktiva / Cizí zdroje

X2 = EBIT / Nákladové úroky

X3 = EBIT / Aktiva

X4 = Výnosy / Aktiva

X5 = Oběžná aktiva / (Krátkodobé závazky + Krátkodobé bankovní úvěry)

X6 = Závazky po lhůtě splatnosti / Výnosy (5, s. 70)

**Tabulka 5: Interpretace vypočtených hodnot IN95**

IN95	VYHODNOCENÍ
< 1	neschopnost platit závazky
≥ 1 < 2	šedá zóna – rizikový podnik – možnost problémů s placením
≥ 2	bezproblémová schopnost splatit závazky

Zdroj: (5, s. 70)

### **Index IN99**

Index IN99 zdůrazňuje pohled vlastníka, to znamená, že se do něj promítají požadavky vlastníků na tvorbu hodnoty pro vlastníky, je proto označován jako vlastnický index. Je vhodný v případech, kdy nemůžeme určit náklady vlastního kapitálu k výpočtu EVA. Úspěšnost tohoto indexu je více než 85%. (5, s. 70)

$$IN99 = 0,017 X1 + 4,573 X2 + 0,481 X3 + 0,015 X4$$

X1 = Aktiva / Cizí zdroje

X2 = EBIT / Aktiva

X3 = Výnosy / Aktiva

X4 = Oběžná aktiva / (Krátkodobé závazky + Krátkodobé bankovní úvěry) (5, s. 70)

**Tabulka 6: Interpretace vypočtených hodnot IN99**

IN99	FINANČNÍ SITUACE PODNIKU
< 0,684	špatná – netvoří hodnotu pro vlastníka
$\geq 0,684 < 1,089$	šedá zóna: spíše horší – spíše netvoří hodnotu pro vlastníka
$\geq 1,089 < 1,420$	šedá zóna: nelze určit – šedá zóna
$\geq 1,420 < 2,070$	šedá zóna: spíše lepší – spíše tvoří hodnotu pro vlastníka
$\geq 2,070$	dobrá – tvoří hodnotu pro vlastníka

Zdroj: (5, s. 71)

### **Index IN01**

V roce 2000 se autoři rozhodli vytvořit index, který by spojoval vlastnosti obou předchozích indexů. Zkonstruovali proto index, který hodnotí jak schopnost podniků dostát svým závazkům, tak schopnost tvořit hodnotu pro vlastníky. Z časového hlediska má tedy index nejmenší omezení a je na velmi dobré úrovni. (5, s. 71)

$$IN01 = 0,13 X1 + 0,04 X2 + 3,92 X3 + 0,21 X4 + 0,09 X5$$

X1 = Aktiva / Cizí zdroje

X2 = EBIT / Nákladové úroky

X3 = EBIT / Aktiva

X4 = Výnosy / Aktiva

X5 = Oběžná aktiva / (Krátkodobé závazky + Krátkodobé bankovní úvěry) (5, s. 71)

**Tabulka 7: Interpretace vypočtených hodnot IN01**

IN01	FINANČNÍ SITUACE PODNIKU
< 0,75	špatná – podnik spěje k bankrotu
$\geq 0,75 < 1,77$	netvoří hodnotu, ale není bankrotující
$\geq 1,77$	dobrá – tvoří hodnotu pro vlastníka

Zdroj: (5, s. 71)

### **Index IN05**

Jedná se o poslední model indexů IN, který je aktualizací indexu IN01. Způsob výpočtu je téměř shodný, liší se však v intervalech hodnocení finanční výkonnosti. (26)

$$IN05 = 0,13 X1 + 0,04 X2 + 3,97 X3 + 0,21 X4 + 0,09 X5$$

X1 = Aktiva / Cizí zdroje

X2 = EBIT / Nákladové úroky

X3 = EBIT / Aktiva

X4 = Výnosy / Aktiva

X5 = Oběžná aktiva / (Krátkodobé závazky + Krátkodobé bankovní úvěry). (26)

**Tabulka 8: Interpretace vypočtených hodnot IN05**

IN05	FINANČNÍ SITUACE PODNIKU
< 0,9	špatná – podnik netvoří hodnotu
≥ 0,9 < 1,6	netvoří hodnotu, ale není bankrotující
≥ 1,77	dobrá – tvoří hodnotu pro vlastníka

Zdroj: (26)

### **Diagnostický systém INFA**

Systém finančních ukazatelů INFA, který je duchovním základem indexů IN, patří svým charakterem do skupiny pyramidových soustav ukazatelů a umožňuje hodnocení finančních indikátorů ve vzájemných vazbách. Oproti indexům IN umožňuje INFA propojit krátkodobý pohled na výkonnost podniku s pohledem dlouhodobým (spojovacím bodem je ekonomický zisk). Oba tyto nástroje poskytují pro rozhodování důležitý benchmarking podnikové výkonnosti. Indexy IN jej mají v podobě rankingu (žebříčku firem dle velikosti hodnoty indexů IN), kdežto INFA jej zprostředkovává v možnosti aplikace logaritmické metody, která pak umožní pohled na nejdůležitější hybatele hodnoty (value drivers), resp. umožňuje kvantifikovat významnost působení jednotlivých indikátorů z hlediska jejich příspěvků k pohybu podnikové hodnoty. (19)

Výchozí schéma systému INFA rozděluje ukazatele do tří skupin (viz. příloha 1):

1. Ukazatele charakterizující tvorbu EBIT/Aktiva (měřítko mapující způsob vzniku výstupu firmy a úroveň její schopnosti zhodnotit celkový kapitál)
2. Ukazatele charakterizující dělení EBIT/Aktiva (měřítko podchycující způsob rozdělení výstupu firmy mezi věřitele, vlastníky a stát)
3. Ukazatele charakterizující vztah aktiva – pasiva, která poměřují životnosti aktiv a pasiv (měřítko finanční rovnováhy, v níž vznik a dělení výstupu firmy probíhají – vyjádřeno pomocí likvidit). (19)

Tomuto rozdělení ukazatelů odpovídají dílčí analýzy:

1. Hodnocení úrovně provozní oblasti (tvorby EBIT/Aktiva)
2. Hodnocení finanční politiky (dělení EBIT/Aktiva)
3. Hodnocení úrovně likvidity (za jaké finanční stability se tvorba a dělení EBIT/Aktiva děje) (19)

V praktické části využijí jednoduché aplikace systému INFA pro hodnocení výkonnosti podniku prostřednictvím „*Benchmarkingového diagnostického systému finančních indikátorů INFA*“, který zprostředkovává Ministerstvo průmyslu a obchodu na svých internetových stránkách. Jedná se o výsledek spolupráce státní správy (MPO) s akademickou sférou (VŠE - manželé Neumaierovi). Tento systém slouží podnikům k ověření jejich finančního zdraví a porovnání jejich výsledků s nejlepšími firmami v odvětví nebo průměrem za odvětví. Výsledek porovnání je poté patrný z grafů, symbolů semaforové signalizace a vztahuje se k němu stručný komentář. (18)

Datovou základnou pro benchmarking jsou zde statistická data ČSÚ, ze kterých vycházejí "Analýzy vývoje ekonomiky ČR a odvětví v působnosti MPO", které jsou dále kombinovány s daty z resortního šetření MPO pro navazující "Finanční analýzy podnikové sféry v průmyslu a stavebnictví". (18)

Uvedený systém obsahuje následující analýzy:

✓ ***Hodnocení úrovně podnikové výkonnosti***

Obsahuje hodnocení skutečné výnosnosti vlastního kapitálu (ROE) ve srovnání s alternativní výnosností ( $r_e$ ). Jedná se tedy o *spread* ( $ROE - r_e$ ). Pro vlastníky je žádoucí, aby uvedený *spread* byl co nejvyšší, minimálně by měl být kladný, neboť pouze v tomto případě jim investice do firmy přináší více než by vynesla alternativní investice, tzn. pouze v tomto případě tvoří firma pro vlastníky hodnotu. (18); (8, s. 66)

✓ ***Hodnocení úrovně rizika (odhad  $r_e$ )***

Jedná se o nalezení výnosnosti odpovídající podstoupenému riziku, přičemž čím nižší je alternativní náklad na vlastní kapitál ( $r_e$ ), tím vyšší hodnotu tvoří firma pro své vlastníky. (18)

Alternativní náklad na vlastní kapitál je součtem výnosnosti bezrizikového aktiva a rizikových přírážek:

$r_e = r_f + r_{podnik} + r_{finstr} + r_{finstab} + r_{LA}$ , kde:

$r_f$  výnosnost bezrizikového aktiva

$r_{podnik}$  přírážka za podnikatelské riziko

$r_{finstr}$  přírážka za riziko plynoucí z kapitálové struktury

$r_{finstab}$  přírážka za riziko neschopnosti splácet závazky

$r_{LA}$  riziková přírážka za nedostatečnou likvidnost akcie (zejm. u menších firem) (8, s. 143)

#### ✓ **Hodnocení úrovně rentability vlastního kapitálu (ROE)**

Účelem je zhodnocení, zda rentabilita vlastního kapitálu představující míru výnosnosti, kterou vlastníci získávají ze svých investic, je dostatečná. ROE se zde považuje za ukazatel první důležitosti. (18)

#### ✓ **Hodnocení úrovně provozní oblasti**

Jedná se o posouzení, zda je provozní výkonnost podniku v pořádku a zda podnik tvoří dostatečný výstup. Hodnotí se produkční síla firmy neboli výnosnost aktiv (ROA), marže vyjadřující, kolik procent tvoří EBIT z výnosů (EBIT / Výnosy) a obrat aktiv (Výnosy / Aktiva), přičemž se usiluje o jejich maximalizaci. (18)

#### ✓ **Hodnocení finanční politiky (politiky kapitálové struktury)**

Jde o posouzení zadluženosti firmy a dělení výstupu podniku mezi věřitele, vlastníky a stát. Podíl vlastního kapitálu na aktivech (VK / Aktiva) odráží úroveň působení finanční páky, jejíž růst (pokles VK / Aktiva) působí pozitivně na ROE, pouze pokud výnosnost úplatného kapitálu převyšuje úrokovou míru. Středem zájmu jsou dále faktory určující, kolik % z EBIT si vezme věřitel formou nákladových úroků. Patří sem podíl úplatných cizích zdrojů na celkových zdrojích (Úplatné zdroje / Aktiva) a jejich cena, což je úroková míra reprezentující alternativní náklad na úplatný cizí kapitál (Nákladové úroky / Úplatné cizí zdroje). Snižující se hodnota úrokové míry a podílu úplatného kapitálu na celkovém kapitálu má vždy pozitivní vliv. Co se týče optimální kapitálové struktury, je v případě kladné hodnoty ekonomického zisku vhodné zvyšovat v kapitálové struktuře vlastní kapitál a tím snižovat sazbu alternativního nákladu na vlastní kapitál  $r_e$  (v případě záporného ekonomického zisku se doporučuje opak). (18); (8, s. 128 -137)

#### ✓ **Hodnocení úrovně likvidity**

Na základě posouzení běžné, pohotové i okamžité likvidity se hodnotí finanční stabilita podniku. (18)

## 2.3 Skóre finančního zdraví

Vzhledem k tomu, že se tato metodika využívá k testování finančního zdraví průmyslových výrobních podniků, kam nelze analyzovanou společnost zařadit, použijí ji při finanční analýze společnosti PIKE ELECTRONIC, spol. s r. o. pouze okrajově.

Úroveň finančního zdraví vyjadřuje očekávanou míru schopnosti podniku uspokojovat v dohledné době nároky investorů a všech věřitelů. Charakterizuje míru odolnosti financí podniku vůči provozním rizikům za dané finanční situace. Stupeň finančního zdraví se testuje podle úrovně rentability, likvidity, solventnosti, popř. finanční stability. Modely finančního zdraví jsou považovány za odnož bonitních modelů, liší se od nich pouze tím, že je v nich zastoupena také výnosnost pro vlastníky. (2, s. 191)

Základem pro výpočet skóre finančního zdraví jsou vybrané poměrové ukazatele a zvolené krajní přijatelné hodnoty. Následující soustava poměrových ukazatelů spolu s příklady krajních přijatelných hodnot se považuje za vyhovující pro testování finančního zdraví průmyslových výrobních podniků:

### Poměrové ukazatele rentability

*Rentabilita celkového kapitálu (ROA) = Zisk před úroky a zdaněním / Aktiva (v %)*

- krajní přijatelná hodnota *a* – průměrná úroková míra z přijatých úvěrů (v %)

*Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) = Zisk po zdanění / Vlastní kapitál (v %)*

- krajní přijatelná hodnota *e* – průměrná úroková míra z přijatých úvěrů (v %)

### Poměrové ukazatele likvidity

*Provozní pohotová likvidita (PPL) = (Krátkodobé pohledávky + Krátkodobý finanční majetek) / Krátkodobé závazky*

- krajní přijatelná hodnota *l* – raději více než 1, např. 1,2

*Krytí zásob pracovním kapitálem (KZPK) = (Oběžná aktiva – Krátkodobé závazky – Krátkodobé bankovní úvěry) / Zásoby*

- krajní přijatelná hodnota *p* – i méně než jedna, např. 0,5

### Poměrové ukazatele solventnosti

*Krytí čistých dluhů (KČD) = (Zisk po zdanění + Odpisy) / Čisté dluhy*

- jedná se o převrácenou hodnotu doby splácení dluhů
- krajní přijatelná hodnota *s* – i mnohem méně než 1, např. 0,3

*Úrokové krytí (ÚK) = Zisk před úroky a zdaněním / Úroky*

- krajní přijatelná hodnota *ú* – i mnohem více než 1, např. 5 (2, s. 196-197)

Za zjištěné hodnoty poměrových ukazatelů je nutné udělit počet bodů, který se rovná podílu zjištěné hodnoty a krajní přijatelné hodnoty a stanovit maximální počet přiznávaných bodů (např. 2 body) a minimální počet přiznávaných bodů (např. ne méně než 0 bodů). Dále je nutné určit průměrnou hodnotu bodů dosažených za všechny ukazatele, tento průměr bodů poté značí skóre finančního zdraví, které vypočteme podle následující rovnice:

$$\text{Skóre finančního zdraví} = 1/6 (\text{ROA} / a + \text{ROE} / e + \text{PPL} / l + \text{KZPK} / p + \text{KČD} / s + \text{ÚK} / ú),$$

kde:

ROA, ROE, PPL, KZPK, KČD, ÚK – zjištěné hodnoty poměrových ukazatelů,

a, e, l, p, s, ú – zvolené krajní přijatelné hodnoty poměrových ukazatelů. (2, s. 197 - 198)

Podle skóre finančního zdraví se rozlišují následující čtyři pásma, za předpokladu, že bodové hodnocení každého poměrového ukazatele je limitováno shora maximem 2 body (tzn. nejvíce dvakrát více bodů než je krajní přijatelná hodnota) a nesmí klesnout pod 0 bodů (záporné poměrové ukazatele se započítávají za 0 bodů). (2, s. 199)

**Tabulka 9: Vzorové přiřazení skóre finančního zdraví k pásmům finančního zdraví**

<b>A - Pevné zdraví</b>	Skóre finančního zdraví 1,5 bodů a více a přitom rentabilita vlastního kapitálu alespoň 1,5 bodu, ostatní ukazatele alespoň 1 bod, jinak "s výhradou" <sup>5</sup>
<b>B - Dobré zdraví</b>	Skóre finančního zdraví 1 až 1,4 bodů a přitom provozní pohotová likvidita alespoň 1 bod, jinak "s výhradou"
<b>C - Slabší zdraví</b>	Skóre finančního zdraví 0,5 až 0,9 bodů a přitom provozní pohotová likvidita alespoň 1 bod, jinak s "výhradou"
<b>D - Křehké zdraví</b>	Skóre finančního zdraví méně než 0,5 bodů

Zdroj: (2, s. 199)

Finanční zdraví, které lze očekávat v příštím roce, lze vypočíst dle následujícího vzorce a vyjadřuje, jak vysokou nebo jak nízkou úroveň finančního zdraví by mohl podnik dosáhnout v příštím roce při zachování dosavadních vývojových tendencí.

$$\text{Potenciální skóre fin. zdraví v příštím roce (SFH}_{př.r.}) = \text{SFH}_{b.r.} * \text{SFH}_{b.r.} / \text{SFH}_{m.r.}$$

(2, s. 199)

Možný vztah mezi zařazením do pásma určitého finančního zdraví a odolností financí podniku vůči provozním rizikům, důvěryhodností a finanční spolehlivostí zachycuje tabulka uvedená v příloze 2.

<sup>5</sup> nedospěje-li se v dalších krocích finanční analýzy k „polehčujícím“ okolnostem, klesne podnik do horšího pásma finančního zdraví, kde jsou podmínky splněny nebo nejsou vyžadovány



## 2.4 Finanční zdraví dle SZIF

Jedná se o posouzení ekonomických ukazatelů hospodaření u zájemců o dotace z fondů EU určených pro podporu zemědělství (zemědělských podnikatelů) v Programu rozvoje venkova (viz. [www.szif.cz](http://www.szif.cz)). Tento systém využívá z části klasických přístupů a zčásti je založen na soustavách poměrových ukazatelů (skóre finančního zdraví). (25)

Přestože je tato metodika určena pro hodnocení způsobilosti zemědělských subjektů k čerpání dotace, je všeobecně využitelná pro hodnocení finančního zdraví nejrozumnějších podniků a bude proto jako doplnění použita i v praktické části.

Postup výpočtu finančního zdraví (FZ) spočívá v použití devíti ekonomických ukazatelů finanční analýzy, kterým jsou podle dosaženého výsledku přiděleny body (viz. tabulka 11). Posouzení finančního zdraví se provádí za poslední tři „účetně“ uzavřené roky, přičemž výpočet se provede pro každý rok a výsledný počet bodů je poté aritmetickým průměrem. Celkově je možné dosáhnout maximálně 31 bodů a pro splnění podmínky finančního zdraví (jakožto kritéria způsobilosti) je nutné získat minimálně 15,01 bodů. (25)

Potenciální zájemci mohou pro orientační výpočet finančního zdraví využít jednoduchý program v Excelu, který je k dispozici na internetových stránkách Státního zemědělského intervenčního fondu.

**Tabulka 10: Bodové hodnocení finančního zdraví dle SZIF**

<b>Kategorie A</b>	od 25,01 do 31,00	<i>žadatel splňuje podmínky FZ</i>
<b>Kategorie B</b>	od 17,01 do 25,00	
<b>Kategorie C</b>	od 15,01 do 17,00	
<b>Kategorie D</b>	od 12,51 do 15,00	<i>žadatel nesplňuje podmínky FZ</i>
<b>Kategorie E</b>	od 9,00 do 12,50	

Zdroj: (25)

Státní zemědělský intervenční fond na svých internetových stránkách zveřejňuje metodiku výpočtu finančního zdraví pro podniky vedoucí účetnictví i daňovou evidenci. Vzhledem ke skutečnosti, že v praktické části bude hodnocen podnik vedoucí účetnictví, bude dále uvedena pouze k tomu příslušná metodika. Následující tabulka zachycuje jednotlivé ukazatele včetně jejich mezních hodnot a odpovídajícího bodového hodnocení.

**Tabulka 11: Ukazatele pro výpočet finančního zdraví dle SZIF**

Ukazatel	Vzorec	Mezní hodnoty		
<b>ROA</b>	$\frac{(\text{Provozní VH} + \text{Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období}) / \text{Aktiva celkem} * 100}{}$	$\leq 1,49$	od 1,5 do 3	$\geq 3,01$
body		1	2	3
<b>Dlouhodobá rentabilita</b>	$\frac{(\text{Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku} + \text{VH minulých let} + \text{VH běžného účetního období}) / \text{Aktiva celkem} * 100}{}$	$\leq 1,99$	od 2 do 8	$\geq 8,01$
body		1	2	3
<b>Přidaná hodnota / vstupy</b>	$\frac{\text{Přidaná hodnota} / (\text{Náklady vynaložené na prodané zboží} + \text{Výkonová spotřeba}) * 100}{}$	$\leq 14,99$	od 15 do 30	$\geq 30,01$
body		1	2	3
<b>Rentabilita výkonů z CF</b>	$\frac{(\text{Provozní VH} + \text{Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období} + \text{Odpisy DM}) / (\text{Tržby za prodej zboží} + \text{Výkony}) * 100}{}$	$\leq 5,99$	od 6 do 15	$\geq 15,01$
body		1	2	3
<b>Celková zadluženost</b>	$\frac{(\text{Cizí zdroje} - \text{Dohadné účty pasivní dlouhodobé} - \text{Dohadné účty pasivní krátkodobé} - \text{Rezervy}) / \text{Pasiva celkem} * 100}{}$	$\leq 54,99$	od 55 do 70	$\geq 70,01$
body		1	2	3
<b>Úrokové krytí</b>	$\frac{(\text{Provozní VH} + \text{Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období}) / \text{Nákladové úroky}}{}$	$\leq 1,09$	od 1,1 do 2,1	$\geq 2,11$
body		1	2	3
<b>Doba splatnosti dluhů z CF</b>	$\frac{(\text{Cizí zdroje} - \text{Dohadné účty pasivní dlouhodobé} - \text{Dohadné účty pasivní krátkodobé} - \text{Rezervy} - \text{KFM}) / (\text{VH za běžnou činnost} + \text{Odpisy DM})}{}$	$\leq 4,99$	od 5 do 7	$\geq 7,01$
body		1	2	3
<b>Krytí zásob z ČPK</b>	$\frac{(\text{Oběžná aktiva} + \text{Časové rozlišení} - \text{Kr. závazky} - \text{Kr. bankovní úvěry} - \text{Kr. finanční výpomoci} - \text{Časové rozlišení} - \text{Dohadné účty pasivní krátkodobé}) / \text{Zásoby}}{}$	$\leq 0,49$	od 0,5 do 0,7	$\geq 0,71$
body		1	2	3
<b>Celková likvidita</b>	$\frac{(\text{Zásoby} + \text{Kr. pohledávky} - \text{Dohadné účty aktivní krátkodobé} + \text{KFM}) / (\text{Kr. závazky} - \text{Dohadné účty pasivní krátkodobé} + \text{Kr. bankovní úvěry} + \text{Kr. finanční výpomoci})}{}$	$\leq 1,49$	od 1,5 do 2	$\geq 2,01$
body		1	2	3

Zdroj: (25)

# ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE

## 3. Profil společnosti PIKE ELECTRONIC, spol. s r.o.

### 3.1 Základní údaje o společnosti

#### ➤ Obchodní jméno, právní forma a sídlo společnosti

- PIKE ELECTRONIC, spol. s r. o.
- Jeseniova 1196/52, 130 00 Praha 3
- pobočky: Brno, Olomouc, Ostrava, Hradec Králové, Karlovy Vary, Varnsdorf

#### ➤ Vznik společnosti

- společnost vznikla dne 26.2.1991, zápisem do OR u Městského soudu v Praze, v Oddíle C, vložka 1163

#### ➤ Základní kapitál

- výše upsaného a splaceného základního kapitálu činí 9 292 000 Kč

#### ➤ Vlastník společnosti

- jednatel a výkonný ředitel Ing. Josef Fischer má 100% kapitálovou účast na společnosti a je tedy jejím jediným vlastníkem

PIKE ELECTRONIC je původní českou společností bez zahraniční účasti, která dále úzce spolupracuje se sesterskými firmami v USA, Irsku a Švýcarsku, což jí dává značnou mezinárodní flexibilitu.

### 3.2 Historie a vývoj společnosti

Společnost PIKE ELECTRONIC, spol. s r.o. byla založena 26.2.1991 jediným zakladatelem, inženýrem Josefem Fischerem, jako společnost poskytující komplexní služby v oblasti tvorby softwarových aplikací. V současnosti má společnost více než 150 vysoce kvalifikovaných odborníků z IT s hlubokými znalostmi a zkušenostmi ve vývoji, implementaci a údržbě specifických aplikací, zkušených projektových manažerů, kteří pracují na dlouhodobých projektech například se společnostmi Siemens AG (GER), Siemens E&A (USA), SMS Demag (GER), TIBCO Software GmbH (GER), Hewlett-Packard (CZ), Accenture (CZ) nebo Oracle Czech (CZ). V roce 2004

firma vyhrála veřejnou výběrovou soutěž na dodávku SW i HW pro Ministerstvo zdravotnictví ČR, která byla financována ze zdrojů EU.

V oblasti podnikání společnosti působí řada konkurenčních firem jako IBM, Accenture, Aquasoft, ICZ, ASD Software, Logica apod. Mezi hlavní zákazníky, kteří společnosti vyslovili důvěru patří např. Všeobecná zdravotní pojišťovna, Siemens, Philips a SMS Demag. Společnost je dále součástí programů ORACLE Partner, TIBCO Partner, HP Preferred Partner a Microsoft Certified Partner.

PIKE Electronic je držitelem certifikátu Quality Management System (systém řízení kvality) dle ISO 9001:2001 a pro řízení rizik aplikuje metodu RIPRAN (RIsk PRoject ANalysis), která je implementací norem ISO 10006 a je kompatibilní s evropskými standardy v oblasti projektového řízení IPMA (International Project Management Association).

Hlavními strategickými cíly je intenzivní specializace v „core business“ oblastech, konsolidace, efektivní distribuce a využití dlouhodobě získávaného know-how v oblastech procesní automatizace, IS pro zdravotní pojištění, datových skladů a manažerských informačních systémů, telekomunikací a bank. Společnost se hodlá profilovat ve výše zmíněných oborech do role strategického partnera či dodavatele pro střednědobé a dlouhodobé projekty.

V letech 2006 - 2007 došlo k významnému posilování jak know-how, tak lidských zdrojů v oblasti, kam chce firma v budoucnu nově směřovat své úsilí, a to k aktivitám na poli integrace IS, kde světovým leaderem je společnost Tibco, jejímž je společnost partnerem. V následujících letech hodlá firma tuto spolupráci dále rozvíjet a stát se jedním z dominantních partnerů a hráčů na poli integrace na platformě Tibco v ČR. S tím souvisí založení nové divize EAI (Integrace aplikací) v roce 2006, která se na tyto aktivity soustředí. V roce 2008 došlo k dalšímu dramatickému nárůstu počtu zaměstnanců asi o 50 pracovníků.

PIKE Electronic má zkušenosti z projektů po celém světě. Projekty probíhají v Evropě (Německo Nizozemí, Finsko, Rusko a ČR), Americe (USA, Kanada, Mexiko, Brazílie), Asii (Čína, Japonsko, Jižní Korea, Saúdská Arábie) i Africe.

### **3.3 Předmět činnosti**

Předmětem podnikání dle výpisu z obchodního rejstříku je:

- poskytování software
- koupě zboží za účelem dalšího prodeje
- školení v oblasti výpočetní techniky
- výzkum a vývoj v oblasti přírodních a technických nebo společenských věd

Společnost se specializuje na následující oblasti:

#### **1. Rozsáhlé databázové aplikace**

Zejména pro oblast zdravotního pojištění v ČR, databázové aplikace pokrývají příjmovou, výdajovou a finanční část činnosti pojišťoven, včetně realizace informačního systému a datových skladů. Patří sem také rozvoj a podpora strategického informačního systému VZP ČR, která patří od roku 1997 mezi největší zákazníky.

#### **2. Komplexní informační a kontrolní systémy**

Pro metalurgii, potravinářství a telekomunikace. Zahrnují analýzu řešení, návrh, vývoj, uvádění do provozu a následnou podporu řešení. Realizované projekty pro průmyslovou výrobu pokrývají oblasti od základní automatizace (Level 1), přes vlastní automatizaci (Level 2) po plánování procesu výroby (Level 3) a IS Managementu (Level 4). Výhodou společnosti je know-how a dlouholeté zkušenosti s matematickými modely pro válcovny plechů.

#### **3. Průmyslová automatizace**

V této oblasti má společnost více než 15-ti leté zkušenosti. Obsahem dodávek je analýza, návrh, vytvoření, uvedení do provozu a servisní služby rozsáhlých, komplexních informačních a řídicích systémů pro hutní, potravinářský průmysl a telekomunikace. Jde především o systémy, které sbírají a vyhodnocují data z nejnižší úrovně, pracují s matematickými modely a zpětně ovlivňují chod výroby. Současně shromažďují všechna data nutná pro zajištění kvality výroby dle norem ISO apod. Dále je to projekce, dodávka, programování, uvádění do provozu logických automatů, vizualizace a ovládání, optimalizace technologického procesu včetně komunikace s vyššími řídicími systémy.

#### **4. Business Intelligence**

Obsahem dodávek je analýza, návrh, implementace a podpora velkých databázových aplikací, datových skladů a manažerských informačních systémů (MIS) s využitím moderních databázových a OLAP technologií firmy ORACLE - především oblast zdravotnictví, státní správy, průmyslu a utilit. Společnost investovala do vývoje vlastních technologických produktů, které umožňují realizovat velmi rychle projekty v této oblasti.

#### **5. EAI (Business Integration)**

Od roku 2003 je PIKE Electronic partnerem společnosti TIBCO Software Inc. pro oblast Enterprise Application (EAI). Společnost má více než 50 vyškolených a certifikovaných profesionálů společností Tibco s hlubokými znalostmi nejrůznějších oblastí. Společnost dodává řešení na platformě Tibco včetně veškerých Tibco adaptérů. Zaměstnanci firmy pracují pro zákazníky jako vývojáři, architekti, administrátoři či v operation sekci.

#### **6. Open Source**

PIKE ELECTRONIC nabízí SW řešení na Open Source platformách. Během roku 2006 společnost realizovala 2 projekty pro německé vládní instituce ve spolupráci s německým partnerem Fichtner Consulting.

#### **7. IT Service Outsourcing**

Erudovaní a zkušení konzultanti, administrátoři, analytici a vývojáři jsou schopni vyřešit mnoho složitých problémů na celosvětové úrovni. Firma je schopna zabezpečit outsourcing IT systémů kdekoli na světě a to na operačních systémech MS Windows NT a 2000 a XP, OpenVMS, Unix, Linux. Specialitou je administrace databází (ORACLE, MS SQL) a vývoje v programovacích jazycích (C++, C#, Java, Corba, .NET, HTML)

#### **8. Telekomunikace a Finance**

Společnost nabízí SW řešení pro segment telco (O2, Vodafone, T-Mobile) a finance (Česká spořitelna, Union Bank, GE Capital Bank) spočívající zejména v komplexní Business Integration a vývoji aplikací přímo dle požadavků zákazníků.

### 3.4 Organizační struktura<sup>6</sup>

Ve firmě je uplatňována forma třístupňového řízení. Na nejvyšším stupni stojí výkonný ředitel (CEO), který přímo řídí ředitele divizí (Business Units), finančního ředitele (CFO), provozního ředitele (COO), a ředitele IT (CIO). Vedle výkonného ředitele stojí vice presidenti pro informatiku a procesní automatizaci, kterým byla v roce 2007 zřízena prokura. Dohromady tvoří tzv. Executive Board, tj. vrcholové vedení, které projednává a rozhoduje na svých poradách o věcech firmy zásadního významu.

Základním organizačním článkem společnosti jsou jednotlivé divize (Business Unit - BU). V čele každé divize stojí ředitel BU, jehož kompetence a povinnosti vychází z organizačního řádu firmy. Business Unit je spolu se svými projekty základní vykazovací jednotkou ve společnosti, má vlastní rozpočet, za jehož plnění je odpovědný ředitel BU.

V současné době jsou ve společnosti následující divize (Business Unit):

- BU 10 - Zdravotní pojišťovny (Health Insurance Information Systems)
- BU 30 - Průmyslová automatizace (Process Automatization)
- BU 40 - Business Intelligence
- BU 50 - Integrace aplikací (Enterprise Integration)
- BU 92 - *Finanční oddělení (Financial Department)*
- BU 95 - *Obchodní oddělení (Business Department)*
- BU 91+ 99 – *Divize managementu (management vč. majitele společnosti)*

Každý projekt je přiřazen jednoznačně jedné divizi (BU 10 - 50). Projektová struktura je maticová a tedy tým může být vytvořen z pracovníků kterékoliv BU. Pokud není jmenován ředitel projektu, je projekt řízen ředitelem BU, která má projekt přidělen. Práci jednotlivým zaměstnancům na daném projektu přiděluje ředitel BU dle svého uvážení a kompetencí zaměstnanců.

Projekty jsou v souladu s mezinárodním standardem PMI (Project Management Institute) a IPMA (International Project Management Association) vedeny v 5 fázích: zahájení, plánování, realizace, kontrola a ukončení. Je dbáno na stanovení kritérií pro vyhodnocení projektu již na jeho počátku a zákazník dostává pravidelné reporty o průběhu prací a analýzu stavu projektu vůči plánu.

---

<sup>6</sup> Schéma organizační struktury společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o. viz. příloha 3.

### 3.5 Výrobní program, trhy a zákazníci

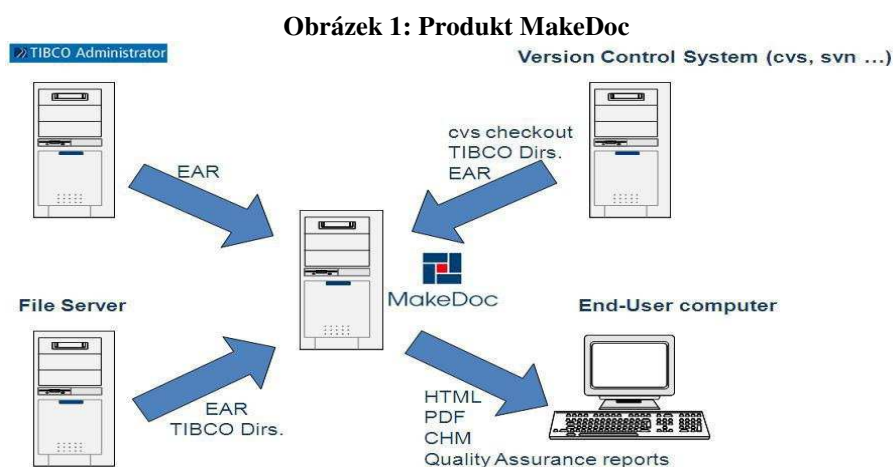
#### 3.5.1 Produkty

Společnost PIKE Electronic poskytuje svým zákazníkům široký rozsah služeb z oblasti informačních technologií. Ve zkratce se dá říci, že pokrývá celou oblast služeb informačních technologií kromě dodávek HW a sítí. Nabízí následující produkty:

##### ✓ **MakeDoc**

Jedná se o nejnovější produkt, na kterém společnost spolupracovala se společností TIBCO. MakeDoc je originální český software, který se ale nejdříve prosadil v USA. Jde o nástroj pro automaticky generovanou dokumentaci, který umožňuje kdykoli zdokumentovat stávající stav prostředí, porovnávat vývoj prostředí v čase, a to vše v minimálním čase a minimálními náklady. Dokumentace je ve formátech HTML, kde jsou jednotlivé položky provázány odkazy a dokumentace je čitelná v libovolném prohlížeči (PDF a pro tisk CHM). Automaticky generovaná dokumentace umožňuje alokaci zdrojů na vývoj a tím zvýšení produktivity oddělení a firmy. Jinými slovy snižuje náklady, zrychluje vývoj a odezvu na zákaznické požadavky a poskytuje konzistentní vždy aktuální softwarovou dokumentaci.

Tento produkt byl od svého uvedení na trh velice kladně přijat jak zákazníci, tak i společností TIBCO. Tento unikátní dokumentační software byl již několikrát prezentován a oceněn na prestižní TIBCO User Conference pořádané každoročně v USA. Samotný produkt je velmi dobře vnímán jak významnými zákazníky v USA, tak i ve zbytku světa. Produkt je úspěšný také na českém trhu, kde byl u příležitosti veletrhu INVEX 2008 nominován na cenu Křišťálový disk.

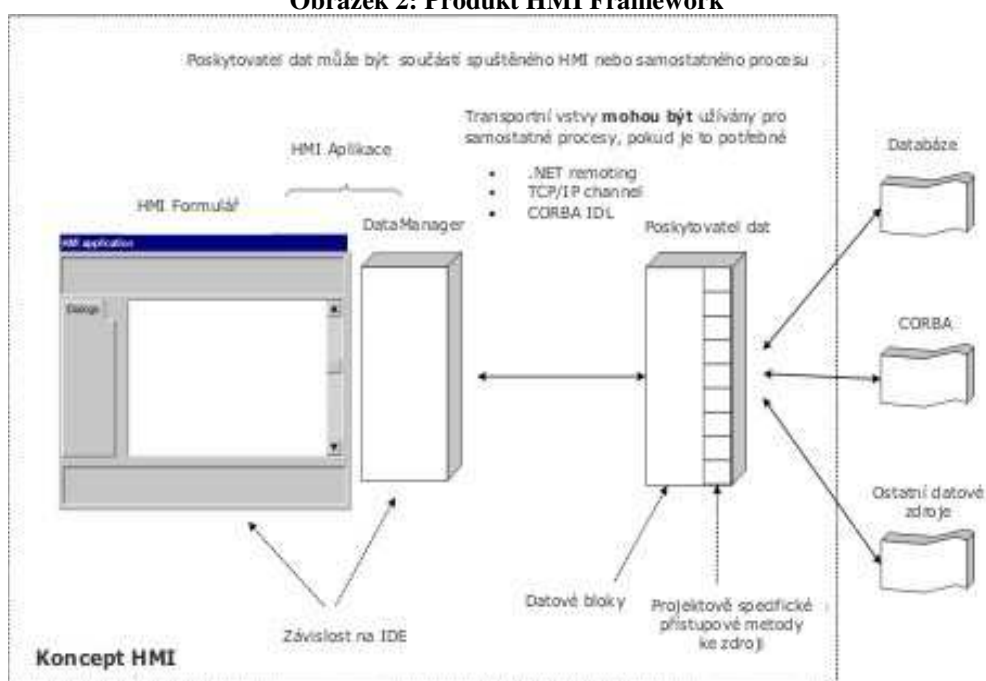




## ✓ HMI Framework

Jde o technologický produkt určený pro vývojáře vizualizačních aplikací, založený na .NET platformě. Zdroje dat, které jsou využívány v HMI FRAMEWORK mohou být perzistentní i neperzistentní. Je schopen pracovat s relačními databázemi, real-time databázemi, XML soubory jako vlastní bází dat a zpřístupňovat jakékoliv externí zdroje dat. Mezi hlavní výhody produktu patří opakované využívání komponent, flexibilita systémové architektury (2 nebo 3 vrstvý klient, založeno na CORBA, .NET remoting, atd.), úspora nákladů během vývojové fáze a snadná adaptabilita systémového chování pro cíleného zákazníka.

Obrázek 2: Produkt HMI Framework



## ✓ DotView

Jedná se o produkt určený pro vizualizaci procesů u různých řídicích, výrobních, údržbových a měřicích jednotek. Je nástrojem pro různé skupiny inženýrů a techniků pro účely schvalování, prověřování jakosti a měření hodnot v reálném čase. Jedná se o "web" produkt, založený na klient - server architektuře. Hlavním nástrojem pro návrh DotView je DotView DESIGNER, ve kterém uživatel navrhuje a vyvíjí svůj projekt. Mezi hlavní výhody produktu patří tenký klient (nejsou potřebné žádné instalační procedury na straně klienta) a rychlé změny v konfiguracích (není potřebné restartovat klientskou aplikaci pro zobrazení nakonfigurovaných změn).

### **3.5.2 Analýza trhu**

PIKE ELECTRONIC se soustředí v ČR na dva hlavní tržní segmenty: Strojírenství a metalurgie a Zdravotní pojišťovnictví. V segmentu Zdravotní pojišťovnictví obsluhuje díky projektům pro největší zdravotní pojišťovnu VZP a pro další pojišťovny významný podíl na tomto trhu. V zahraničí se pak firma podílí na projektech zejména v oblasti Strojírenství a metalurgie a to jako partner prime dodavatelů IT (Siemens, ABB, Mitsubishi apod.).

V oblasti podnikání společnosti působí řada konkurenčních firem jako IBM, Aquasoft, Accenture, ICZ, ASD Software, Logica apod. Mezi hlavní zákazníky, kteří společnosti vyslovili důvěru patří např. VZP, Siemens, Philips a SMS Demag.

Společnost realizuje svou činnost ve vysoce konkurenčním prostředí IT. Proto se nutně musí zaměřit na určitou část trhu a v této části si vybudovat postavení, které jí umožní dlouhodobý rozvoj. Vybraným segmentům trhu IT odpovídá organizační struktura, která dělí společnost do několika specializovaných divizí (business units):

#### **Business Unit 10 - Zdravotní pojišťovny**

Hlavními zákazníky jsou zdravotní pojišťovny v ČR (VZP, Metal Alliance, Hutnická zdravotní pojišťovna atd.), hlavními konkurenty jsou společnosti ANF, s.r.o., Komix, s.r.o., Commit, s.r.o. a skupina ICZ, a.s. V ČR se jedná o stabilizovaný trh s již pevným počtem zákazníků. Současná potence tohoto segmentu trhu v oblasti služeb IT je asi 68 mil. Kč ročně s meziročním nárůstem odpovídajícím 2 bodům nad roční inflací, společnost obhospodařuje asi 60 mil. Kč.

#### **Business Unit 30 - Průmyslová automatizace**

V této oblasti společnost spolupracuje s firmou Microsoft. Poskytuje služby především pro Siemens a SMS Demag, strojírenskou firmu Ansaldo a další. Konkurenty jsou menší německé, rakouské a americké společnosti, které jsou blíže k zákazníkovi (PIKE nemá v těchto zemích fungující zastoupení) a jsou schopny nabídnout konkurenceschopnou cenu. Trh je zcela závislý na úspěšnosti uvedených dvou zákazníků a celosvětovém rozvoji segmentu slévárenství a válcování. Firma poskytuje v tomto segmentu služby v rozsahu asi 75 mil. Kč ročně, které realizuje výhradně v zahraničí.

#### **Business Unit 40 - Business Intelligence**

Velká skupina zákazníků především z oblasti TOP 500 a státní správy (T-Mobile, České aerolinie, MZ ČR apod.). Tento segment není zatím dostatečně uspokojen a má velkou dynamiku růstu. Hlavním konkurentem (i partnerem) je firma Oracle Corp., dále potom menší společnosti s levným řešením a velcí systémový integrátoři nabízející řešení založené na produktech firmy Oracle Corp. Zákazníky jsou např. Ministerstvo zdravotnictví ČR, Česká lékárna, T-Mobile a další. Obrovské možnosti jsou v oblasti státní správy, bank a utilitních společností. Tržby společnosti v tomto segmentu mírně klesají, v roce 2008 společnost v této oblasti dosáhla obrátu asi 20 mil. Kč.

#### **Business Unit 50 – Enterprise Integration**

Tato divize byla založena v roce 2006. Soustředí se na aktivity v oblasti integrace IS, kde je světovým leaderem společnost Tibco. PIKE ELECTRONIC je partnerem společnosti Tibco, která je zároveň jejím největším konkurentem. V této oblasti společnost spolupracuje rovněž s firmou Prima Solutions, která poskytuje SOA řešení zejména pro zdravotní pojišťovny. Mezi zákazníky patří široká skupina firem od leteckého průmyslu přes finanční sektor, zdravotnictví, energetiku, telekomunikace, média, logistiku až po vládní instituce. Zákazníky společnosti jsou např. mobilní operátoři, společnosti Sitronics, DHL a další. V tomto segmentu realizovala společnost v roce 2007 služby v rozsahu asi 30 mil. Kč a v roce 2008 došlo k nárůstu tržeb na cca 60 mil. Kč.

#### **4. Zhodnocení finanční analýzy prováděné ve společnosti**

Ve společnosti PIKE ELECTRONIC, spol. s r.o. je finanční analýza prováděna jedenkrát ročně. Její zpracování zajišťuje finanční ředitel společnosti. Pro tvorbu finanční analýzy je používán účetní software Helios Orange a Microsoft Excel. Systém Helios má možnost používat modul Finanční analýza, tato forma však finančnímu řediteli nevyhovuje, a proto jsou výpočty jednotlivých ukazatelů prováděny spíše v Excelu, kam jsou importována data. Dokument finanční analýzy se ve společnosti nezpracovává a její výsledky jsou využívány výhradně v rámci finančního oddělení společnosti jako pomůcka pro sledování vývojového trendu, popř. odhadu budoucnosti. Pro vrcholové vedení je důležitý zejména vývoj tržeb, o ostatní výsledky finanční situace podniku se příliš nezajímá. Vrcholovému managementu jsou předkládány pouze výjimečně vybrané finanční ukazatele jako jsou Rentabilita celkového kapitálu, Rentabilita vlastního kapitálu, Míra zadluženosti, Pohotová likvidita, Nákladovost, Průměrná mzda na zaměstnance a Podíl na zisku na zaměstnance.

Finanční analýza prováděná ve společnosti zahrnuje kromě uvedených ukazatelů horizontální analýzu, která analyzuje pouze vybrané položky výsledovky, mezi které patří celkové tržby a náklady, mzdové náklady a přidaná hodnota. Vertikální analýza je prováděna jako % z obrátu rovněž u celkových i mzdových nákladů a přidané hodnoty. Z poměrových ukazatelů jsou sledovány pouze tržby na zaměstnance, přidaná hodnota na zaměstnance, mzdové a celkové náklady na zaměstnance a zisk na zaměstnance. Při hodnocení jednotlivých analýz jsou výsledky většinou srovnávány pouze s minulým obdobím. Porovnání s plánem je prováděno u společnosti jako celku i u jednotlivých divizí, avšak velmi neobvyklým způsobem, neboť společnost tvoří finanční plán pouze pro výkaz zisků a ztrát a to jen u vybraných položek, přičemž zejména náklady jsou členěny specifickým způsobem. Společnost tvoří několik verzí měsíčního i ročního finančního plánu, přesto se však ve většině položek shoduje. Srovnání s konkurencí se neprovádí.

## 5. Finanční analýza společnosti

### 5.1 Informační zdroje použité pro finanční analýzu<sup>7</sup>

Pro finanční analýzu společnosti PIKE ELECTRONIC, spol. s r. o. byly použity účetní závěrky včetně příloh z let 2004 – 2007, předběžné účetní výkazy roku 2008, dále výroční zprávy z let 2004 – 2007, Business plan 2000 – 2005, Reporting 2008 a další doplňující informace poskytnuté finančním ředitelem společnosti.

Veškeré informace byly získány z interních zdrojů společnosti, nejsou tedy upraveny pro pohled veřejnosti, což zvyšuje jejich vypovídací schopnost.

### 5.2 Srovnávací základny

Výsledky finanční analýzy budou porovnány s doporučenými hodnotami a následujícími srovnávacími základnami.

#### 5.2.1 Konkurenční společnost Aquasoft, spol. s r. o.<sup>8</sup>

Pro srovnání výsledků finanční analýzy jsem si na doporučení finančního ředitele společnosti PIKE Electronic vybrala konkurenční softwarovou společnost Aquasoft, spol. s r. o., která patří k významným hráčům na domácím trhu v oblasti vývoje a dodávek rozsáhlých softwarových aplikací. Společnost Aquasoft konkuruje PIKE Electronic, spol. s r.o. např. v oblasti podnikových IS, datových skladů, business intelligence či integraci aplikací.

#### ➤ Obchodní jméno, právní forma a sídlo společnosti

- Aquasoft, spol. s r. o.
- Rubeška 215/1, 190 00, Praha 9

#### ➤ Vznik společnosti

- společnost vznikla dne 26.1. 1996, zápisem do OR u Městského soudu v Praze, v Oddíle C, vložka 42854

#### ➤ Základní kapitál

- výše upsaného a splaceného základního kapitálu činí 5 mil. Kč

---

<sup>7</sup> Veškeré použité účetní výkazy a další údaje společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o. viz. příloha 4 – 7.

<sup>8</sup> Veškeré použité účetní výkazy a další údaje společnosti Aquasoft, spol. s r. o. viz. příloha 8 – 11.

### ➤ **Společníci**

- Jaromír Horák, jednatel – obchodní podíl 67%
- Marek Kavan – obchodní podíl 33%

Společnost Aquasoft navrhuje, vyvíjí a dodává informační systémy, které podporují určité specifické procesy, spravují informace o všech útvarech podniku, podnikatelských oblastech či procesech a jejich výkonnosti, třídí a analyzují velké objemy dat. Vedle budování nových informačních systémů nabízí společnost také jejich efektivní propojení. Dodává řešení, která podporují a zefektivňují zabezpečení informačních systémů.

Společnost Aquasoft má v současné době více než 100 zaměstnanců a s použitím zejména technologie společnosti Microsoft vyvíjí pro své zákazníky řešení na míru jejich specifickým potřebám. Specializuje se na následující oblasti:

- *Vývoj software na zakázku*
- *Podnikové informační systémy*
- *Business intelligence a datové sklady*
- *Integrace aplikací*
- *Identity management*

V oblasti služeb se společnost zaměřuje na:

- *Konzultace a analýzy*
- *Řízení projektů*
- *Vývoj software aplikací*
- *Podporu provozu*

Společnost vyniká schopností propojit znalosti věcné problematiky oboru činnosti klientů s odborností v oblasti IT. Ve vybraných segmentech trhu je za léta praxe skutečným specialistou, nebojí se však nových výzev, neboť je specialistou především v oblasti služeb na zakázku.

Cílem společnosti Aquasoft je patřit dlouhodobě mezi nejužší domácí špičku v oblasti vývoje a dodávek rozsáhlých softwarových aplikací. Chce být preferovaným partnerem středně velkých a velkých organizací, které si uvědomují, že využití nejmodernějších trendů v oblasti informačních technologií jim umožňuje vykonávat jejich činnost maximálně efektivně a že jejich schopnost sbírat, zpracovávat a využívat informace rozhoduje o tom, zda budou úspěšní.

Řešení společnosti podporují a zefektivňují klíčové procesy významných společností a státních institucí. Mezi významné zákazníky ze státní správy patří např. Generální ředitelství cel ČR, Státní veterinární správa ČR, Ministerstvo zemědělství ČR, Vězeňská služba ČR, Česká národní banka, Nejvyšší kontrolní úřad ČR, Český telekomunikační úřad a další. Klienty z oblasti podnikové sféry jsou např. DATART INTERNATIONAL, a.s., Česká spořitelna, a.s., Agropol Group, a.s., Orco Prague, a.s., Czech and Slovak Investment Advisors, s.r.o., King Sturge, s.r.o. a Česká advokátní komora.

Vzhledem k tomu, že údaje o hospodaření společnosti Aquasoft, spol. s r. o. nejsou za rok 2008 dosud k dispozici, provedu v praktické části srovnání pouze v období 2004 – 2007.

### **5.2.2 Odvětvový průměr**

Společnost PIKE Electronic, spol. s r. o. se zabývá činnostmi v oblasti tvorby a vývoje software, spadá tedy do sektoru služeb, konkrétně do odvětví Činnosti v oblasti výpočetní techniky (OKEČ 72). Pro toto odvětví nejsou Ministerstvem průmyslu a obchodu zveřejňovány odvětvové průměry ani zpracovávány finanční analýzy. Budou proto porovnány pouze základní finanční ukazatele zveřejňované pro toto odvětví Českým statistickým úřadem. Pouze v rámci analýzy dle diagnostického systému INFA bude na základě údajů MPO provedeno srovnání s odvětvím a jeho nejlepšími firmami.

### 5.3 Analýza soustav ukazatelů

Tato analýza vytváří orientační podklad pro podrobnější analýzy v následujících bodech.

#### 5.3.1 Quick test

Tabulka 12: Quick test: hodnoty – PIKE Electronic

Quick test	Ukazatel	2004	2005	2006	2007	2008
Finanční stabilita	<b>Kvóta vlastního kapitálu</b>	30,37%	40,30%	55,00%	41,00%	30,13%
	<b>Doba splácení dluhu z CF</b>	6,72	3,71	5,68	8,00	-7,56
Výnosová situace	<b>CF v tržbách</b>	5,54%	5,20%	2,51%	3,32%	-3,84%
	<b>ROA</b>	-2,77%	11,80%	15,55%	12,25%	2,68%

Klasifikaci ukazatelů zobrazuje následující tabulka.

Tabulka 13: Quick test: klasifikace - PIKE Electronic

Quick test	2004	2005	2006	2007	2008
Kvóta vlastního kapitálu	1	1	1	1	1
Doba splácení dluhu z CF	3	2	3	3	5
CF v tržbách	3	3	4	4	5
ROA	5	3	1	2	4
známka finanční stability	2,00	1,50	2,00	2,00	3,00
známka výnosové situace	4,00	3,00	2,50	3,00	4,50
<b>Celková známka</b>	<b>3,00</b>	<b>2,25</b>	<b>2,25</b>	<b>2,50</b>	<b>3,75</b>

Z tabulky je zřejmé, že finanční situace společnosti PIKE Electronic se zlepšovala do roku 2006, avšak od roku 2007 dochází k nepříznivému vývoji. Z uvedených ukazatelů pouze kvóta vlastního kapitálu dosahuje po celé období výborných hodnot, což značí příznivý poměr vlastního kapitálu a celkových aktiv společnosti. Od roku 2007 však dochází k poklesu tohoto ukazatele v důsledku rostoucí zadluženosti firmy.

V roce 2004 společnost vykázala ztrátu, což mělo za následek propad rentability celkového kapitálu do záporných čísel, a ve vysoké době splácení dluhu se nepříznivě projevila zadluženost společnosti. Uvedené skutečnosti zapříčinily ohodnocení známkou 3 (průměrná). Nejlepší bonity za sledované období podnik dosáhl v roce 2005 a 2006 (známka 2,25). V těchto letech však nelze určit stupeň bonity, neboť se společnost nacházela v šedé zóně. K výsledku v roce 2005 přispělo zkrácení doby splácení dluhu (pokles kr. obchodních závazků) a zvýšení ukazatele rentability celkového kapitálu (růst zisku). V roce 2006 negativně působilo zvýšení doby splácení



dluhu a pokles rentability tržeb z CF v důsledku růstu kr. závazků a 50%-nímu snížení CF. Naopak pozitivně působilo zvýšení rentability celkového kapitálu díky růstu zisku o 40% (růst tržeb) a poklesu aktiv společnosti o 11% (pokles finančních prostředků a pohledávek z obchodních vztahů). V roce 2007 došlo ke zhoršení finanční situace společnosti a celková známka činila 2,5. Důvodem byl zejména pokles celkové rentability aktiv v důsledku růstu dlouhodobého majetku společnosti zapříčiněného koupí nemovitosti. Došlo také k nepříznivému zvýšení doby splácení dluhu díky přijetí investičního a víceúčelového úvěru v celkové hodnotě 25 mil. Kč. V roce 2008 došlo ke zhoršení téměř všech ukazatelů a společnost je dle výsledné známky 3,75 ohrožena bankrotem. Na době splácení dluhů se negativně odrazilo výrazné zvýšení závazků společnosti (růst závazků z obchodních vztahů a navýšení víceúčelové linky financování) a také záporné CF (nízký zisk), které rovněž zapříčinilo propad rentability tržeb z CF do záporných čísel. Rentabilita aktiv poklesla na necelé 3% díky fatálnímu propadu zisku o více než 90%, a to i přes více než 40%-ní zvýšení tržeb. Pokles zisku způsobil nárůst nákladů, neboť došlo k dramatickému zvýšení počtu zaměstnanců (asi o 50), s čímž souvisely jednak mzdové náklady, jednak náklady na vybavení pracovních míst, poboček, školení atd.

**Tabulka 14: Quick test: klasifikace - Aquasoft**

<b>Quick test</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Kvóta vlastního kapitálu	1	1	1	1
Doba splácení dluhu z CF	1	1	1	1
CF v tržbách	1	4	5	1
ROA	1	1	1	3
známka finanční stability	1,00	1,00	1,00	1,00
známka výnosové situace	1,00	2,50	3,00	2,00
<b>Celková známka</b>	<b>1,00</b>	<b>1,75</b>	<b>2,00</b>	<b>1,50</b>

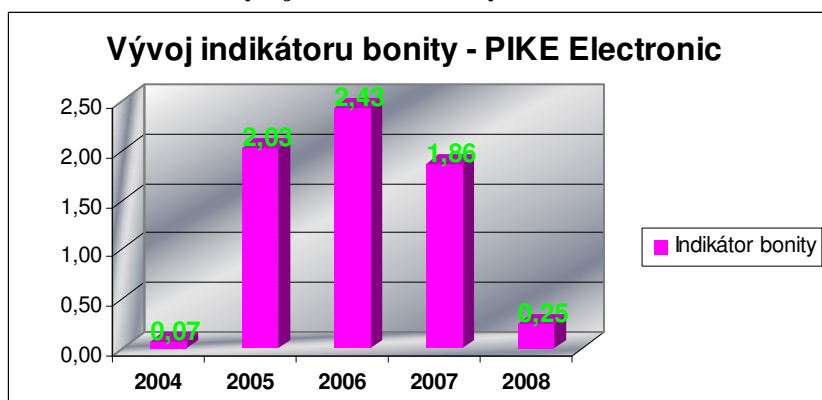
Konkurenční firma Aquasoft, s. r. o. dosahuje po celé období výrazně lepšího hodnocení než PIKE Electronic, spol. s r. o. Kromě rentability tržeb z CF (v důsledku nízkého provozního cash flow) dosahuje konkurenční firma ve všech ukazatelích výborného hodnocení až do roku 2006, v následujícím roce došlo ke snížení rentability celkového kapitálu v důsledku růstu aktiv a poklesu hospodářského výsledku. Po celé období tedy dosahuje Aquasoft téměř ve všech ukazatelích lepších výsledků než PIKE Electronic, a to zejména díky minimálnímu zadlužení a dostatečné rentabilitě firmy.

### 5.3.2 Indikátor bonity

**Tabulka 15: Indikátor bonity - PIKE Electronic**

<i>Indikátor bonity</i>	2004	2005	2006	2007	2008
X1	0,15	0,21	0,15	0,11	-0,12
X2	1,44	1,68	2,22	1,70	1,44
X3	-0,04	0,11	0,15	0,11	0,01
X4	-0,02	0,05	0,05	0,05	0,00
X5	0,10	0,02	0,02	0,03	0,06
X6	1,83	2,38	2,77	2,00	2,21
<b>Indikátor bonity</b>	<b>0,09</b>	<b>2,03</b>	<b>2,43</b>	<b>1,86</b>	<b>0,25</b>
<i>Zhodnocení finanční situace</i>	<i>určité problémy</i>	<i>velmi dobrá</i>	<i>velmi dobrá</i>	<i>dobrá</i>	<i>určité problémy</i>

**Graf 1: Vývoj indikátoru bonity - PIKE Electronic**



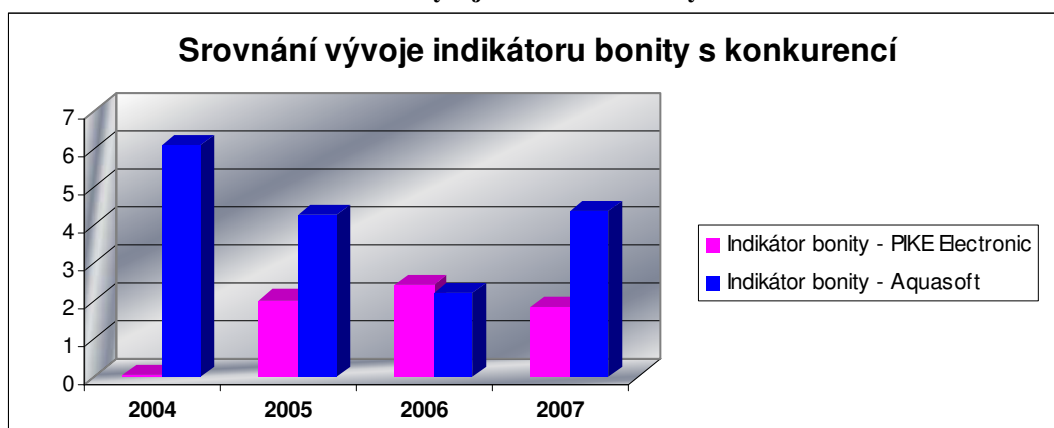
Indikátor bonity dosahuje po celé období kladných hodnot, což značí, že společnost PIKE Electronic není ohrožena insolvencí, i když v letech 2004 a 2008 jen velmi těsně. Nízkou hodnotu indikátoru bonity (0,07) v roce 2004 zapříčinila především vykázaná ztráta, přispěl také vysoký objem aktiv (kr. pohledávek) a cizích zdrojů (kr. závazků). Finanční situace podniku byla značně podprůměrná a hrozila platební neschopnost. Růst na hodnotu 2,03 v roce 2005 způsobilo zvýšení rentability aktiv i tržeb v důsledku realizace zisku, což bylo dále podpořeno snížením aktiv (kr. pohledávek z obchodních vztahů) a cizích zdrojů (kr. obchodních závazků). V roce 2005 se tedy společnost nacházela ve velmi dobré finanční situaci, stejně jako v roce 2006, kdy hodnota ukazatele dosahovala nejvyšší hodnoty za sledované období díky značnému snížení cizích zdrojů (úhrada kr. závazků), růstu tržeb i zisku a snížení aktiv (pokles pohledávek a peněz na účtech). V roce 2007 došlo ke snížení ukazatele zejména díky růstu zadluženosti (zvýšení kr. závazků a přijetí úvěru) a růstu aktiv (koupě nemovitosti a růst pohledávek), který převýšil růst tržeb i zisku. V roce 2008 poklesl indikátor bonity na kritickou hodnotu 0,25, což značí, že společnost má značné problémy s platební

schopností. Negativně přispělo především 90%-ní snížení zisku, záporné CF z provozní činnosti (minimální zisk, růst pohledávek a zásob) a zvýšení dluhů společnosti (růst kr. závazků a navýšení úvěru).

**Tabulka 16: Indikátor bonity - Aquasoft**

<i>Indikátor bonity</i>	2004	2005	2006	2007
X1	1,25	0,29	-0,04	1,75
X2	2,04	2,61	2,74	4,52
X3	0,32	0,28	0,15	0,09
X4	0,12	0,10	0,05	0,04
X5	0,10	0,00	0,00	0,04
X6	2,67	2,94	3,01	2,31
Indikátor bonity	6,11	4,26	2,24	4,35
<i>Zhodnocení finanční situace</i>	<i>extrémně dobrá</i>	<i>extrémně dobrá</i>	<i>velmi dobrá</i>	<i>extrémně dobrá</i>

**Graf 2: Srovnání vývoje indikátoru bonity s konkurencí**



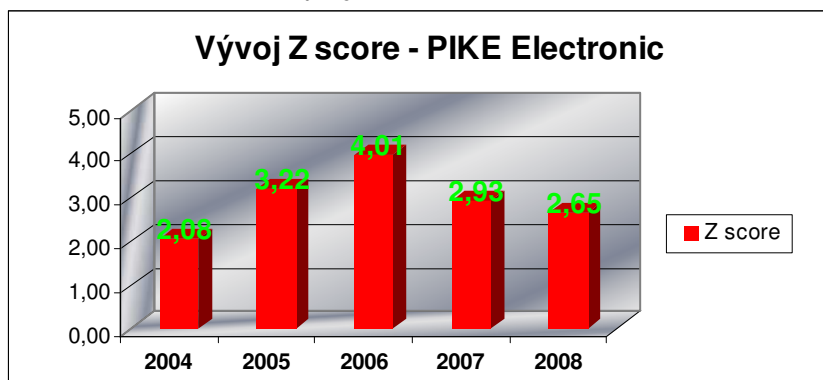
Jak je patrné z uvedeného grafu, společnost Aquasoft dosahuje kromě roku 2006 po celé období výrazně vyšších hodnot indikátoru bonity než společnost PIKE Electronic a její finanční situace je vyjma roku 2006 extrémně dobrá. V roce 2006 byla nižší hodnota indikátoru bonity u společnosti Aquasoft způsobena zejm. záporným CF z provozní činnosti. V ostatních letech jsou lepší výsledky konkurenční společnosti zapříčiněny především vyšší rentabilitou aktiv a nižším objemem cizích zdrojů (společnost nevyužívá úvěry).

### 5.3.3 Altmanův index finančního zdraví

Tabulka 17: Z score - PIKE Electronic

Z score	2004	2005	2006	2007	2008
X1	0,03	0,09	0,06	0,12	0,03
X2	0,17	0,15	0,24	0,20	0,20
X3	-0,03	0,12	0,16	0,12	0,03
X4	0,44	0,68	1,22	0,70	0,43
X5	1,83	2,38	2,77	2,00	2,21
<b>Z score</b>	<b>2,08</b>	<b>3,22</b>	<b>4,01</b>	<b>2,93</b>	<b>2,65</b>
Zhodnocení společnosti	šedá zóna: určité problémy	finančně zdravá	finančně zdravá	finančně zdravá	šedá zóna: určité problémy

Graf 3: Vývoj Z score - PIKE Electronic

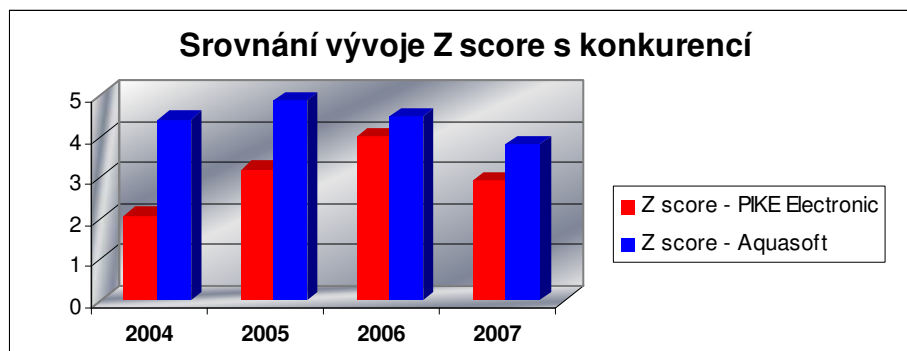


Kromě let 2004 a 2008, kdy se společnost PIKE Electronic podle Altmanova indexu nacházela v tzv. šedé zóně (určité finanční problémy), lze podnik vyhodnotit jako v příznivé finanční situaci. V roce 2004 se společnost přiblížila ke spodní hranici šedé zóny (tedy k hrozícímu bankrotu), což bylo způsobeno vykázanou ztrátou, vysokým objemem aktiv (pohledávek za odběrateli) a cizích zdrojů (obchodních závazků). Významný růst hodnoty Z score (na 3,22) v roce 2005 zapříčinil výrazně vyšší výsledek hospodaření, snížení dlouhodobého majetku, pohledávek a závazků z obchodního styku. V roce 2005 se tedy společnost dostala ze spodního intervalu šedé zóny na úroveň finančně zdravé společnosti, což si udržela i v roce 2006. V tomto roce byl další nárůst Z score zapříčiněn snížením cizích zdrojů (společnost uhradila značnou část svých závazků), růstem zisku i tržeb a snížením aktiv (zejm. finančního majetku – v důsledku úhrady závazků). Od roku 2007 dochází k poklesu hodnoty Z score, v roce 2007 byl pokles způsoben růstem aktiv převyšujícím růst tržeb i výsledku hospodaření a růstem cizích zdrojů (kr. závazků a čerpání úvěrů). V roce 2008 došlo k dalšímu poklesu díky již zmíněnému poklesu zisku a růstu zadluženosti společnosti (snížení čistého pracovního kapitálu).

**Tabulka 18: Z score - Aquasoft**

<b>Z score</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
X1	0,35	0,29	0,15	0,54
X2	0,13	0,27	0,31	0,22
X3	0,32	0,29	0,15	0,09
X4	1,00	1,56	1,51	1,58
X5	2,67	2,94	3,01	2,31
<b>Z score</b>	<b>4,43</b>	<b>4,91</b>	<b>4,49</b>	<b>3,83</b>
<i>Zhodnocení společnosti</i>	<i>finančně zdravá</i>	<i>finančně zdravá</i>	<i>finančně zdravá</i>	<i>finančně zdravá</i>

**Graf 4: Srovnání vývoje Z score s konkurencí**



Z uvedeného srovnání vyplývá, že společnost Aquasoft je finančně zdravá, neboť po celé období dosahuje vyšších hodnot Altmanova indexu než společnost PIKE Electronic. I přes rozdílné hodnoty Z score u konkurenční firmy (zejm. díky již zmiňovanému nižšímu stupni zadluženosti) lze pozorovat obdobný vývoj ukazatele jako u společnosti PIKE Electronic, tzn. mírné snižování od roku 2006.

#### 5.3.4 Indexy IN

Jedná se v podstatě o Altmanův index přizpůsobený podmínkám české ekonomiky.

#### Index IN95

Zaměřuje se především na schopnost podniku dostát svým závazkům.

**Tabulka 19: Index IN95 - PIKE Electronic**

<b>IN95</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
X1	1,44	1,68	2,22	1,70	1,44
X2	-3,51	16,33	18,73	8,31	1,29
X3	-0,03	0,12	0,16	0,12	0,03
X4	1,87	2,40	2,82	2,06	2,29
X5	1,11	1,36	1,82	1,31	1,13
X6	0,28	0,18	0,10	0,12	0,06
<b>IN95</b>	<b>-3,87</b>	<b>1,49</b>	<b>3,84</b>	<b>1,55</b>	<b>0,99</b>
<i>Zhodnocení schopnosti platit závazky</i>	<i>neschopnost platit</i>	<i>možnost problémů s placením</i>	<i>bezproblémová schopnost platit</i>	<i>možnost problémů s placením</i>	<i>neschopnost platit</i>

Podle indexu IN95 se společnost PIKE Electronic v roce 2005 a 2007 nacházela v tzv. šedé zóně, což znamená, že mohly nastat určité problémy s úhradou vlastních závazků. V důsledku ztráty v roce 2004 se hodnota indexu IN95 dostala do záporných čísel a společnost se nacházela ve finanční tísní. Obrat situace nastal v roce 2005, kdy byl realizován zisk, snížily se krátkodobé pohledávky i závazky a společnost se opět dostala do horního intervalu šedé zóny. V roce 2006 index IN95 opět vzrostl a dosáhl své maximální hodnoty (3,84), což značí, že v roce 2006 byla společnost bez problémů schopna splatit své závazky. Příčinou bylo značné snížení cizích zdrojů (kr. závazků) a zvýšení výsledku hospodaření v důsledku realizace vyšších tržeb. V roce 2007 došlo k poklesu ukazatele do šedé zóny značící určité problémy s placením. Příčinou byl růst cizích zdrojů převyšující růst aktiv, dále růst nákladových úroků a aktiv převyšující zvýšení výsledku hospodaření, aktiva rovněž nepříznivě převýšila růst celkových výnosů a díky značnému růstu závazků došlo také ke snížení běžné likvidity. V roce 2008 došlo k propadu IN95 na hodnotu menší než 1, což značí neschopnost platit závazky. Důvodem bylo zmiňované snížení zisku, další nárůst cizích zdrojů společnosti (kr. závazky a úvěry), který zapříčinil další snížení likvidity a růst nákladových úroků.

**Tabulka 20: Index IN95 - Aquasoft**

IN95	2004	2005	2006	2007
X1	2,04	2,61	2,74	4,52
X2	-	90,94	186,20	86,49
X3	0,32	0,29	0,15	0,09
X4	2,68	2,95	3,06	2,36
X5	1,74	1,81	1,63	4,09
X6	0,07	0,06	0,08	0,03
IN95	-	13,62	22,84	12,37
<i>Zhodnocení schopnosti platit závazky</i>	<i>bezproblémová schopnost platit</i>	<i>bezproblémová schopnost platit</i>	<i>bezproblémová schopnost platit</i>	<i>bezproblémová schopnost platit</i>

Obdobně jako v předchozích případech dosahuje konkurenční společnost po celé období výborných hodnot a nemá tedy se svou platební schopností problémy. V roce 2004 není hodnota IN95 uvedena, neboť společnosti nevznikly žádné nákladové úroky a nebylo možné provést výpočet. Přesto však lze předpokládat, že hodnota indexu bude vzhledem k minimální zadluženosti velmi vysoká. Důvodem výrazně lepších výsledků než u společnosti PIKE Electronic je opět zejména nižší stupeň zadluženosti a vyšší hodnoty rentability celkového kapitálu konkurenční firmy.

## Index IN99

Zohledňuje požadavky vlastníků na tvorbu hodnoty.

**Tabulka 21: Index IN99 - PIKE Electronic**

IN99	2004	2005	2006	2007	2008
X1	1,44	1,68	2,22	1,70	1,44
X2	-0,03	0,12	0,16	0,12	0,03
X3	1,87	2,40	2,82	2,06	2,29
X4	1,11	1,36	1,82	1,31	1,13
IN99	0,81	1,74	2,13	1,60	1,27
<i>Zhodnocení tvorby hodnoty pro vlastníka</i>	<i>spíše netvoří hodnotu</i>	<i>spíše tvoří hodnotu</i>	<i>tvoří hodnotu</i>	<i>spíše tvoří hodnotu</i>	<i>šedá zóna: nelze určit</i>

Podle indexu IN99 společnost PIKE Electronic v roce 2004 spíše netvořila hodnotu pro vlastníky, a to zejména v důsledku ztráty. V roce 2005 hodnota indexu vzrostla díky růstu zisku, poklesu krátkodobých pohledávek a závazků z obchodního styku a eliminaci bankovních úvěrů. Nejvyšší hodnoty (2,13) index dosáhl v roce 2006, kdy společnost tvořila hodnotu pro vlastníky, což značí, že firma vytvořila pro své vlastníky větší hodnotu než činily investice do firmy. Příčinou bylo výrazné snížení podílu cizích zdrojů, nárůst tržeb i zisku. Od roku 2007 však obdobně jako u předchozích indexů docházelo k postupnému zhoršování finanční situace společnosti. V roce 2007 index poklesl v důsledku růstu zadluženosti a s tím spojeným poklesem běžné likvidity (růst závazků a bankovních úvěrů) a také vlivem růstu aktiv negativně převyšujícího růst zisku i celkových výnosů. V roce 2008 došlo k dalšímu poklesu ukazatele díky poklesu zisku a dalšímu růstu zadluženosti.

**Tabulka 22: Index IN99 - Aquasoft**

IN99	2004	2005	2006	2007
X1	2,04	2,61	2,74	4,52
X2	0,32	0,29	0,15	0,09
X3	2,68	2,95	3,06	2,36
X4	1,74	1,81	1,63	4,09
IN99	2,81	2,80	2,24	1,70
<i>Zhodnocení tvorby hodnoty pro vlastníka</i>	<i>tvoří hodnotu</i>	<i>tvoří hodnotu</i>	<i>tvoří hodnotu</i>	<i>spíše tvoří hodnotu</i>

Konkurenční společnost se po celé období nachází v dobré finanční situaci, což naznačuje tvorbu hodnoty pro vlastníky, a to i přes mírné zhoršení v roce 2007 zejm. díky poklesu rentability celkového kapitálu. Lepších výsledků dosahuje konkurence opět především díky nižšímu podílu cizích zdrojů.

## Index IN01

Hodnotí jak schopnost dostát svým závazkům, tak tvorbu hodnoty pro vlastníka.

**Tabulka 23: Index IN01 - PIKE Electronic**

IN01	2004	2005	2006	2007	2008
X1	1,44	1,68	2,22	1,70	1,44
X2	-3,51	16,33	18,73	8,31	1,29
X3	-0,03	0,12	0,16	0,12	0,03
X4	1,87	2,40	2,82	2,06	2,29
X5	1,11	1,36	1,82	1,31	1,13
IN01	0,42	1,93	2,33	1,56	0,91
Zhodnocení finanční situace	<i>hrozí bankrot</i>	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>	<i>bonitní netvořící hodnotu</i>	<i>bonitní netvořící hodnotu</i>

Podle hodnoty IN01 byla v roce 2004 finanční situace špatná (v důsledku ztráty) a firmě hrozil bankrot. Zvýšení výsledku hospodaření spolu s poklesem kr. pohledávek a závazků v roce 2005 zapříčinilo značné zvýšení hodnoty indexu a podnik se dostal do dobré finanční situace, což znamená, že tvořil hodnotu pro vlastníky. Nejvyšší hodnoty indexu bylo opět dosaženo v roce 2006 v důsledku snížení cizích zdrojů, růstu tržeb i zisku. Jako v předchozích případech došlo v roce 2007 ke zhoršení finanční situace díky růstu zadluženosti (doprovázeným zvýšením nákladových úroků a snížením likvidity) a poklesu rentability aktiv. V tomto roce byla společnost dle indexu hodnocena jako bonitní, netvořila však hodnotu pro vlastníky. I přes další pokles indexu v roce 2008 zůstala společnost neohrožena bankrotem, netvořila však hodnotu pro vlastníky. Důvodem snížení indexu byl opět pokles zisku a růst zadluženosti.

**Tabulka 24: Index IN01 - Aquasoft**

IN01	2004	2005	2006	2007
X1	2,04	2,61	2,74	4,52
X2	-	90,94	186,20	86,49
X3	0,32	0,29	0,15	0,09
X4	2,68	2,95	3,06	2,36
X5	1,74	1,81	1,63	4,09
IN01	-	5,81	9,14	5,00
Zhodnocení finanční situace	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>

Společnost Aquasoft je dle indexu IN01 po celé období hodnocena jako bonitní tvořící hodnotu pro vlastníky. V roce 2004 nemohla být hodnota indexu vypočtena, neboť společnosti nevznikly žádné nákladové úroky, což však vzhledem ke konstrukci indexu předpokládá jeho velmi vysokou hodnotu. Příčinou výrazně lepších výsledků konkurenční firmy je jako v předchozích případech především nižší stupeň zadluženosti.



## Index IN05

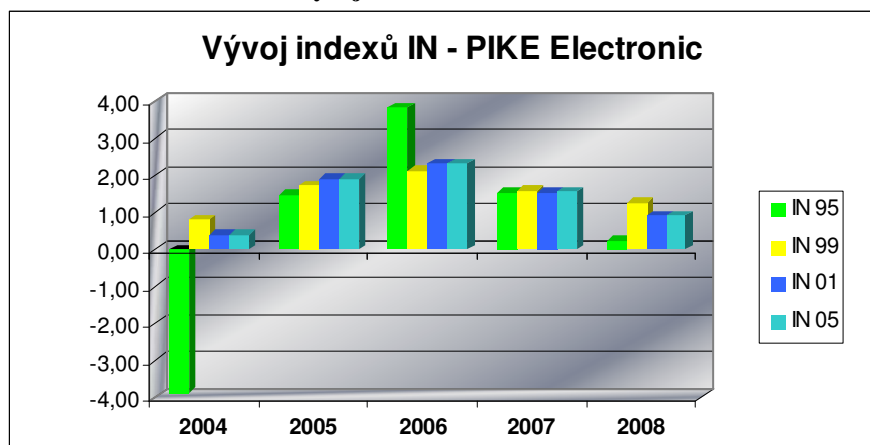
Jedná se o poslední z indexů IN, který je aktualizací indexu IN01.

**Tabulka 25: Index IN05 - PIKE Electronic**

IN05	2004	2005	2006	2007	2008
X1	1,44	1,68	2,22	1,70	1,44
X2	-3,51	16,33	18,73	8,31	1,29
X3	-0,03	0,12	0,16	0,12	0,03
X4	1,87	2,40	2,82	2,06	2,29
X5	1,11	1,36	1,82	1,31	1,13
IN05	0,42	1,93	2,34	1,56	0,92
<i>Zhodnocení finanční situace</i>	<i>hrozí bankrot</i>	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>	<i>bonitní netvořící hodnotu</i>	<i>bonitní netvořící hodnotu</i>

Výsledky indexu IN05 jsou shodné s výsledky indexu IN01 a jsou také ovlivněny stejnými okolnostmi. Jak zobrazuje následující graf veškeré indexy zaznamenaly obdobný vývoj.

**Graf 5: Vývoj indexů IN - PIKE Electronic**

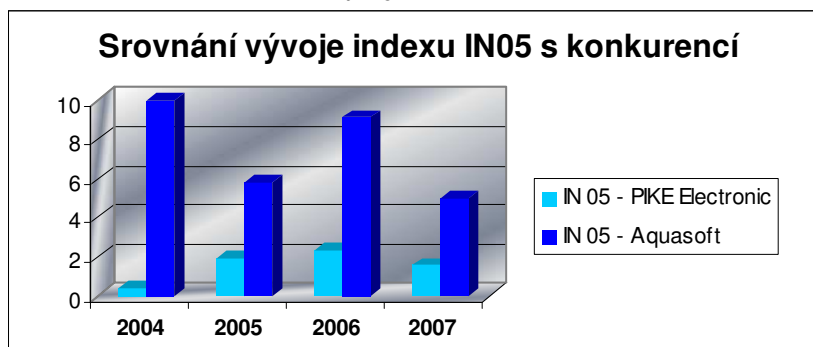


**Tabulka 26: Index IN05 - Aquasoft**

IN05	2004	2005	2006	2007
X1	2,04	2,61	2,74	4,52
X2	-	90,94	186,20	86,49
X3	0,32	0,29	0,15	0,09
X4	2,68	2,95	3,06	2,36
X5	1,74	1,81	1,63	4,09
IN05	-	5,83	9,15	5,00
<i>Zhodnocení finanční situace</i>	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>	<i>bonitní tvořící hodnotu</i>

Také výsledky konkurenční společnosti se shodují s výsledky dle předchozího indexu (IN01), a stejně tak je lepších hodnot dosaženo zejména v důsledku nižšího zadlužení společnosti Aquasoft. Vzhledem k obdobnému vývoji veškerých indexů a nejvyšší aktuálnosti indexu IN05 je dále znázorněno srovnání právě tohoto indexu.

Graf 6: Srovnání vývoje indexu IN05 s konkurencí

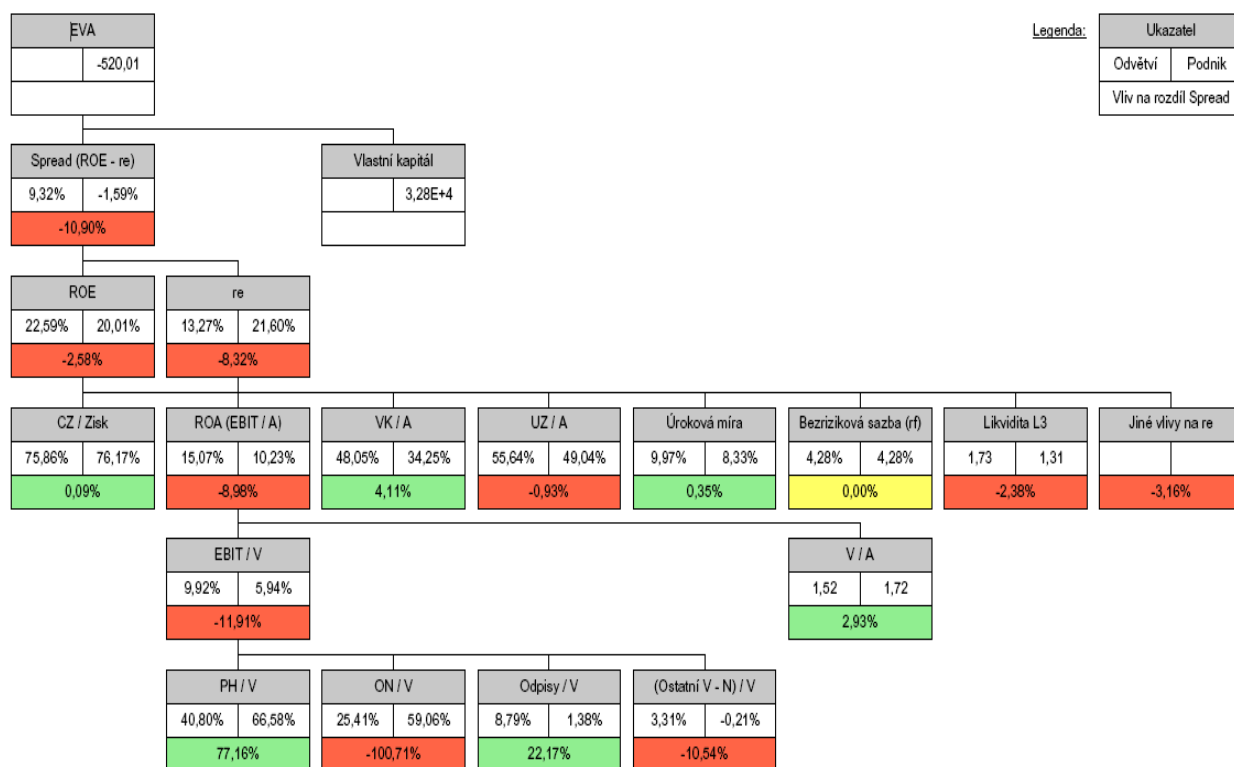


### 5.3.5 Diagnostický systém INFA

Uvedené hodnocení se týká roku 2007, neboť použitá analýza dostupná na internetových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu není za rok 2008 dosud k dispozici. Srovnání je na základě analýz Ministerstva průmyslu a obchodu provedeno s odvětvím i s nejlepšími konkurenty v odvětví.

### Hodnocení úrovně podnikové výkonnosti

Graf 7: Vliv na rozdíl Spread - PIKE Electronic



Zdroj: (18)

Jak je patrné z uvedeného grafu hodnota *spreadu* podniku byla v roce 2007 slabší, neboť byla asi o 11% nižší než charakteristická hodnota za odvětví. Přesto však byla její

hodnota vyšší než průměrná hodnota u ziskových podniků v odvětví. Vzhledem k záporné hodnotě *spreadu*, je však nutné konstatovat, že firma netvořila pro své vlastníky hodnotu.

*Srovnání s nastaveným benchmarkem:*

Na podnikovou výkonnost negativně působila rentabilita celkového kapitálu, poměr úplatných zdrojů a aktiv, běžná likvidita, podíl rozdílu ostatních výnosů a nákladů na výnosech (hodnoty nižší než v odvětví) a podíl osobních nákladů na výnosech (vyšší než v odvětví). Příznivý vliv měl naopak podíl přidané hodnoty na výnosech (vyšší než v odvětví), podíl odpisů na výnosech (nižší než v odvětví), koeficient samofinancování (nižší než v odvětví), obrat aktiv (vyšší než v odvětví), průměrná úroková míra (nižší než v odvětví) a poměr cizích zdrojů a zisku (vyšší než v odvětví).

### **Hodnocení úrovně rizika (odhad $r_e$ )**

Hodnota  $r_e$  firmy byla slabá, neboť byla o 8% vyšší než hodnota za odvětví.

*Srovnání s nastaveným benchmarkem:*

Negativní vliv na míru rizika měla běžná likvidita a koeficient samofinancování, neboť dosahovali nižších hodnot než v odvětví. Naopak pozitivní vliv měl poměr úplatných zdrojů a aktiv a úroková míra (hodnoty nižší než v odvětví).

### **Hodnocení úrovně rentability vlastního kapitálu (ROE)**

Hodnota rentability vlastního kapitálu podniku byla slabší, protože byla nižší než charakteristická hodnota za odvětví.

*Srovnání s nastaveným benchmarkem:*

Dolů společnost táhl podíl úplatných zdrojů a aktiv, podíl rozdílu ostatních výnosů a nákladů na výnosech a poměr osobních nákladů a výnosů. Naopak pozitivní vliv měla přidaná hodnota na výnosech, odpisy na výnosech, koeficient samofinancování, obrat aktiv, úroková míra a podíl cizích zdrojů na zisku.

### **Hodnocení úrovně provozní oblasti**

Provozní výkonnost podniku byla v roce 2007 nedostatečná, neboť hodnoty produkční síly a marže podniku byly nižší než charakteristické hodnoty za odvětví. Hodnota obratu aktiv podniku byla dobrá a to mezi hodnotou u nejlepších podniků odvětví a charakteristickou hodnotou za odvětví. Podíl osobních nákladů na výnosech podniku byl negativně vyšší než charakteristická hodnota za odvětví, ale podíl přidané hodnoty

na výnosech podniku byl velmi příznivý, neboť byl vyšší než hodnota u nejlepších podniků odvětví.

*Srovnání s nastaveným benchmarkem:*

Nepříznivý vliv měl podíl rozdílu ostatních výnosů a nákladů na výnosech a podíl osobních nákladů na výnosech. Pozitivní vliv měl naopak podíl přidané hodnoty na výnosech, odpisy na výnosech a obrat aktiv.

### **Hodnocení finanční politiky (politiky kapitálové struktury)**

Podíl úplatných zdrojů a aktiv podniku byl v roce 2007 přiměřený, protože byl mezi hodnotou u nejlepších podniků odvětví a charakteristickou hodnotou za odvětví. Společnost PIKE Electronic měla však výrazně nižší podíl vlastního kapitálu než je charakteristické v odvětví. Hodnota úrokové míry podniku byla přesto příznivá, jelikož byla nižší než hodnota u nejlepších podniků odvětví i u odvětví celkem. Kapitálová struktura byla tedy vhodná, problém byl především v provozní výkonnosti.

### **Hodnocení úrovně likvidity**

Všechny stupně likvidity (běžná, pohotová i okamžitá) byly v roce 2007 nižší než charakteristické hodnoty za odvětví, což značí nedostatečnou finanční stabilitu firmy.

### **Celkový benchmarkingový výrok pro rok 2007**

Společnost PIKE Electronic, spol. s r. o. v daném roce nebyla dostatečně finančně výkonná, neboť netvořila ekonomický zisk ( $EVA = -520,01$ ). Ve srovnání s odvětvím i s premianty odvětví byla tedy společnost v horší situaci.

*Vysvětlení výroku (obraz vzniku ekonomického zisku) na základě srovnání s odvětvím*

Výnosnost vlastního kapitálu (ROE) byla nižší než bylo charakteristické pro odvětví a jeho premianty, zatímco míra rizika podniku ( $r_e$ ) byla vyšší. Záporná hodnota spreadu ( $ROE - r_e$ ) byla důsledkem především provozní politiky. V provozní politice byl podnik horší než odvětví a jeho nejlepší podniky, a to zejména díky nižší hodnotě marže ( $EBIT / \text{Výnosy}$ ). Na marži měl nejvíce pozitivní vliv poměr přidané hodnoty a výnosů, naopak nejvíce negativní vliv měl podíl osobních nákladů na výnosech.

Ve finanční politice byla společnost lepší než odvětví a to především díky příznivějšímu (nižšímu) podílu úplatných zdrojů na aktivech a nižší úrokové míře. Finanční stabilita podniku však byla horší než v odvětví, neboť veškeré ukazatele likvidity dosahovaly nižších hodnot než v odvětví.

### 5.3.6 Skóre finančního zdraví

Vyjadřuje očekávanou míru schopnosti firmy uspokojovat nároky investorů a věřitelů.

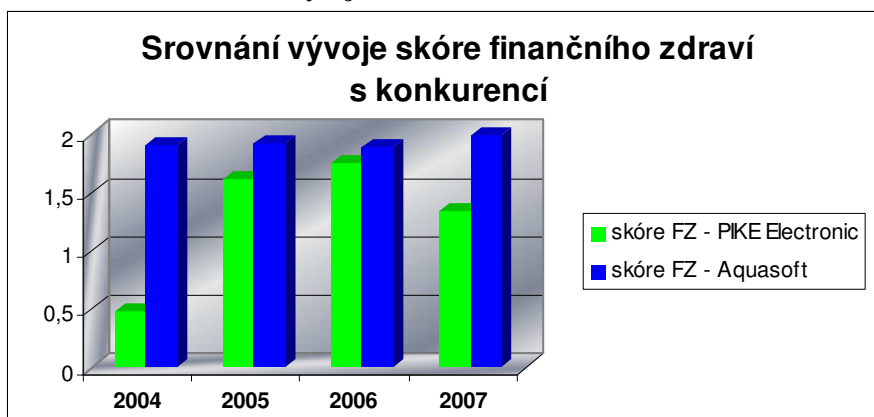
**Tabulka 27: Skóre finančního zdraví - PIKE Electronic**

<i>Skóre finančního zdraví</i>	2004	2005	2006	2007	2008
<b>ROA</b>	-2,77%	11,80%	15,55%	12,25%	2,68%
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	11,85%	-	-	8,33%	6,22%
Body	<b>0,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>1,47</b>	<b>0,43</b>
<b>ROE</b>	-3,90%	5,97%	9,64%	8,21%	0,61%
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	11,85%	-	-	8,33%	6,22%
Body	<b>0,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>0,99</b>	<b>0,10</b>
<b>PPL</b>	1,14	1,25	1,68	1,52	1,69
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Body	<b>0,95</b>	<b>1,04</b>	<b>1,40</b>	<b>1,27</b>	<b>1,40</b>
<b>KZPK</b>	1,75	3,56	6,90	2,48	0,60
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Body	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>1,20</b>
<b>KČD</b>	-0,02	0,20	0,33	0,21	0,06
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Body	<b>0,00</b>	<b>0,65</b>	<b>1,11</b>	<b>0,69</b>	<b>0,21</b>
<b>ÚK</b>	-3,51	16,33	18,73	8,31	1,29
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	5	5	5	5	5
Body	<b>0,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>1,66</b>	<b>0,26</b>
<i>Celkový počet bodů</i>	<b>2,95</b>	<b>9,69</b>	<b>10,50</b>	<b>8,08</b>	<b>3,60</b>
<b>Skóre finančního zdraví</b>	<b>0,49</b>	<b>1,62</b>	<b>1,75</b>	<b>1,35</b>	<b>0,60</b>
<i>Zhodnocení finančního zdraví</i>	<i>Křehké zdraví</i>	<i>Pevné zdraví, ale s výhradou</i>	<i>Pevné zdraví</i>	<i>Pevné zdraví, ale s výhradou</i>	<i>Slabší zdraví</i>

Jak je patrné z uvedené tabulky skóre finančního zdraví společnosti PIKE Electronic potvrzuje závěry předchozích modelů. Tabulka ukazuje vývoj jednotlivých ukazatelů včetně jejich krajních hodnot, pouze v roce 2005 a 2006 nejsou u ukazatelů rentability krajní hodnoty představující průměrnou úrokovou míru z přijatých úvěrů uvedeny, neboť společnost v těchto letech úvěry nevyužívala (lze tedy předpokládat nulové hodnoty). Křehké zdraví v roce 2004, které tvořilo předpoklady k finanční tísní, bylo zapříčiněno vykázanou ztrátou a vysokým objemem cizích zdrojů. V roce 2005 již společnost v důsledku zisku a poklesu cizích zdrojů disponovala pevným zdravím, avšak „s výhradou“, neboť hodnocení ukazatele krytí čistých dluhů nedosahovalo minimálně 1 bodu, což značí stále příliš vysoký objem cizích zdrojů v poměru k zisku. Nejlepší finanční situace dosahovala společnost v roce 2006, kdy se těšila pevnému zdraví, které by ji mělo jistit i při závažných nezdarech v provozní činnosti

či při externím ohrožení. Důvodem byl růst pohotové likvidity a krytí čistých dluhů díky téměř 50%-nímu poklesu kr. závazků. V roce 2007 došlo k poklesu finančního zdraví v důsledku poklesu rentability celkového i vlastního kapitálu a růst cizích zdrojů způsobil pokles provozní pohotové likvidity, krytí čistých dluhů i úrokového krytí. Rok 2008 se vyznačoval slabším zdravím, což značí možnost přechodných finančních problémů při provozních poruchách. Důvodem zhoršení finanční situace byl výrazný pokles výsledku hospodaření (pokles rentability), značný růst krátkodobých závazků i bankovních úvěrů (snížení krytí zásob pracovním kapitálem a krytí čistých dluhů), z čehož vyplývá i růst nákladových úroků zapříčiňující pokles úrokového krytí. V souvislosti se slabším zdravím lze při patřičné opatrnosti pokračovat v dosavadní provozní činnosti, avšak finanční politika by měla sledovat postupnou nápravu financí podniku. Potencionální skóre finančního zdraví, které lze očekávat v příštím roce 2009 při zachování dosavadních vývojových tendencí, je na úrovni 0,27, což představuje křehké zdraví, kdy je podnik náchylný k finanční tísní a nelze vyloučit ani úpadek.

**Graf 8: Srovnání vývoje skóre finančního zdraví s konkurencí<sup>9</sup>**



Při porovnání skóre finančního zdraví se společností Aquasoft lze pozorovat lepší výsledky u konkurence po celé srovnávané období. Konkurenční společnost dosahuje po celé období pevného zdraví, které jistí podnik i při závažných nezdarech v provozní činnosti či při externím ohrožení. Pevné zdraví rovněž opravňuje investory i věřitele k optimismu, že bude zajištěna úhrada dividend, úroků i splatných dluhů a je předpokladem pro případnou strategii expanze. Hlavním důvodem lepší výsledků konkurenční firmy je nižší zadluženost a vyšší podíl pohotových finančních prostředků, v letech 2004 a 2007 také vyšší hodnoty rentability.

<sup>9</sup> Tabulka vypočtených hodnot skóre finančního zdraví konkurenční firmy viz. příloha 23.

### 5.3.7 Finanční zdraví dle SZIF

Tato metodika je použita pouze jako doplňková, proto nebude uvedeno srovnání s konkurenční firmou.

**Tabulka 28: Finanční zdraví dle SZIF - PIKE Electronic**

<i>PIKE Electronic</i>	2006	2007	2008
ROA	16,59	14,06	4,31
<i>body</i>	3	3	3
Dlouhodobá rentabilita	35,52	29,39	21,04
<i>body</i>	3	3	3
Přidaná hodnota / vstupy	272,04	210,73	192,38
<i>body</i>	3	3	3
Rentabilita výkonů, z cash flow	7,27	8,35	3,41
<i>body</i>	2	2	1
Celková zadluženost	43,70	57,15	69,65
<i>body</i>	5	3	3
Úrokové krytí	19,98	9,54	2,08
<i>body</i>	3	3	2
Doba splatnosti dluhů, z cash flow	2,92	4,67	16,02
<i>body</i>	5	5	1
Krytí zásob čistým pracovním kapitálem	7,79	2,91	0,73
<i>body</i>	3	3	3
Celková likvidita	1,85	1,34	1,12
<i>body</i>	2	1	1
<b>Celkový počet bodů</b>	<b>29</b>	<b>26</b>	<b>20</b>
<i>Hodnocení způsobilosti finančního zdraví</i>	<i>A - splňuje podmínky</i>	<i>A - splňuje podmínky</i>	<i>B - splňuje podmínky</i>
<b>Průměrné hodnocení</b>	<b>25</b>		

Průměrné hodnocení společnosti za poslední tři roky dosahuje hodnoty 25, což značí, že společnost spadá do kategorie B, přičemž splňuje podmínky finančního zdraví. Z uvedené tabulky je patrné, že nejlepší finanční situace dosahovala společnost v roce 2006, zejména díky vysoké rentabilitě a nízkému stupni zadlužení. V roce 2007 došlo k mírnému zhoršení, přesto však společnost stále splňovala podmínky finančního zdraví. Důvodem poklesu finančního zdraví byl nedostatečný růst zisku vzhledem k růstu aktiv a také růst celkové zadluženosti. V roce 2008 díky dalšímu růstu zadluženosti a značnému poklesu zisku již společnost spadala do kategorie B, což značí, že nedosahovala výborné finanční situace, ale přesto splňovala podmínky potřebného finančního zdraví.

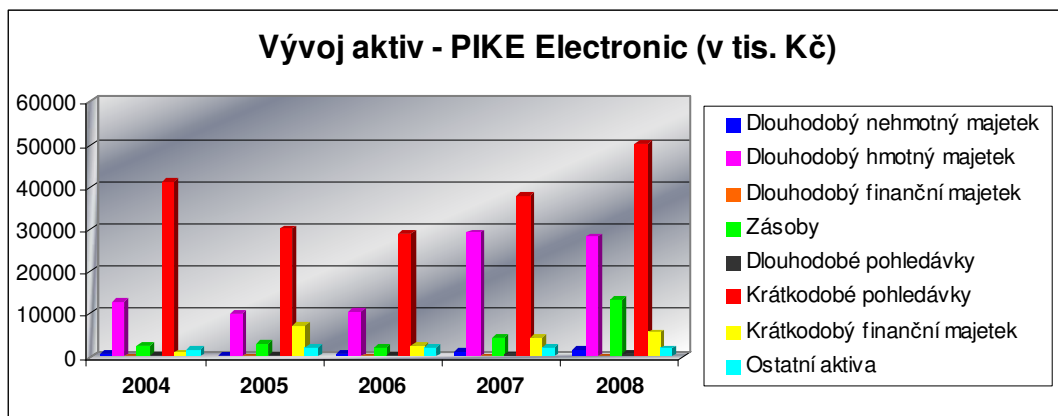
## 5.4 Analýza stavových ukazatelů (položek rozvahy)

### 5.4.1 Horizontální analýza rozvahy

Tabulka 29: Horizontální analýza aktiv - PIKE Electronic<sup>10</sup>

Údaje jsou v tis. Kč, resp. v %	2004	2005	2006	2007	2008	2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
						abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>60699</b>	<b>53682</b>	<b>47696</b>	<b>79992</b>	<b>102250</b>	-7017	-11,56%	-5986	-11,15%	32296	67,71%	22258	27,83%
Dlouhodobý majetek	13760	10447	11219	30402	29992	-3313	-24,08%	772	7,39%	19183	170,99%	-410	-1,35%
DNM	690	171	697	1186	1560	-519	-75,22%	526	307,60%	489	70,16%	374	31,53%
DHM	13070	10276	10522	29216	28407	-2794	-21,38%	246	2,39%	18694	177,67%	-809	-2,77%
DFM	0	0	0	0	0	0	-	0	-	0	-	0	-
Oběžná aktiva	45156	40983	34462	47416	70284	-4173	-9,24%	-6521	-15,91%	12954	37,59%	22868	48,23%
Zásoby	2573	3047	2247	4530	13471	474	18,42%	-800	-26,26%	2283	101,60%	8941	197,37%
Materiál	35	1016	35	370	3511	981	2802,86%	-981	-96,56%	335	957,14%	3141	848,92%
Nedokončená výroba a polotovary	2538	2031	2212	4160	9960	-507	-19,98%	181	8,91%	1948	88,07%	5800	139,42%
Výrobky	0	0	0	0	0	0	-	0	-	0	-	0	-
DL pohledávky	244	271	398	504	826	27	11,07%	127	46,86%	106	26,63%	322	63,89%
Pohledávky z obchodních vztahů	244	271	398	504	826	27	11,07%	127	46,86%	106	26,63%	322	63,89%
Kr. pohledávky	41313	30245	29196	37930	50244	-11068	-26,79%	-1049	-3,47%	8734	29,92%	12314	32,47%
Pohledávky z obchodních vztahů	38334	24240	16552	36376	44762	-14094	-36,77%	-7688	-31,72%	19824	119,77%	8386	23,05%
Kr. finanční majetek	1026	7420	2621	4452	5743	6394	623,20%	-4799	-64,68%	1831	69,86%	1291	29,00%
Peníze	40	73	87	145	-74	33	82,50%	14	19,18%	58	66,67%	-219	-151,03%
Účty v bankách	986	7347	2534	4307	5817	6361	645,13%	-4813	-65,51%	1773	69,97%	1510	35,06%
Ostatní aktiva	1783	2252	2015	2174	1974	469	26,30%	-237	-10,52%	159	7,89%	-200	-9,20%

Graf 9: Vývoj aktiv - PIKE Electronic



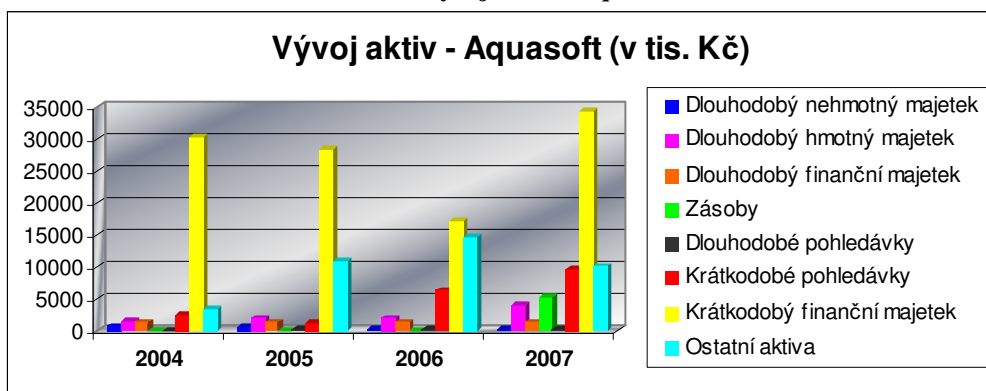
V roce 2005 poklesla celková bilanční suma zhruba o 12%. Pokles byl zapříčiněn jednak snížením dlouhodobého hmotného majetku (prodej bytového domu vč. pozemku), jednak úbytkem krátkodobých pohledávek (převážně z obchodních vztahů), které byly z části uhrazeny odběrateli a z části odepsány jako nedobytné. Proti těmto změnám působil nárůst krátkodobého finančního majetku, zejm. peněz na bankovních účtech

<sup>10</sup> Tabulka všech vypočtených absolutních i relativních změn položek rozvahy viz. příloha 12.



(úhrada části pohledávek a prodej byt. domu). V roce 2006 znovu poklesla hodnota aktiv zhruba o 11%, zejména díky snížení peněz na bankovních účtech (pokles o 66%), které byly použity k úhradě závazků podniku. Ke snížení bilanční sumy přispěl také pokles materiálu a krátkodobých pohledávek, jejichž část byla pro nedobytnost opět odepsána. V roce 2007 došlo ke zvýšení téměř všech položek aktiv, což způsobilo růst celkových aktiv asi o 70%. K růstu aktiv přispělo především zvýšení dlouhodobého majetku (o 178%), které bylo zapříčiněno jednak růstem nehmotného majetku (SW) o 70% a samostatných movitých věcí (HW a os. automobily) o 100%, ale zejm. růstem pozemků o 144% a staveb o 212%, díky pořízení nebytové jednotky za 25.459 tis. Kč včetně pozemku za 366 tis. Kč (v sídle společnosti). K růstu bilanční sumy přispěl také růst krátkodobých pohledávek o 30% (z obchodních vztahů o 120%), zvýšení materiálu (10,6–krát) a nedokončené výroby (o 88%) a růst peněz na bankovních účtech (o 70%). V roce 2008 došlo k dalšímu nárůstu aktiv společnosti asi o 30%, což bylo způsobeno růstem oběžných aktiv zhruba o 50%. Zásoby se téměř ztrojnásobily v důsledku zvýšení materiálu (9,5 – krát) a nedokončené výroby (o 140%). Zvýšení materiálu souvisí s růstem objemu zakázek, neboť na účtech materiálu jsou účtovány subdodávky HW a služeb do realizovaných projektů. Nárůst nedokončené výroby byl zapříčiněn nedokončeným projektem v celkové hodnotě 700 tis. EUR. Vzrostly také dlouhodobé (o 64%) a krátkodobé pohledávky (o 32%) a rovněž došlo k nárůstu krátkodobého finančního majetku (o cca 30%).

Graf 10 : Vývoj aktiv - Aquasoft<sup>11</sup>



Při srovnání vývoje aktiv s konkurenční společností Aquasoft je na první pohled zřejmé, že konkurenční firma disponuje výrazně vyšším objemem finančních prostředků a nižším objemem pohledávek. V roce 2005 došlo u společnosti Aquasoft ke zvýšení

<sup>11</sup> Tabulka vypočtených absolutních i relativních změn všech položek rozvahy viz. příloha 18.

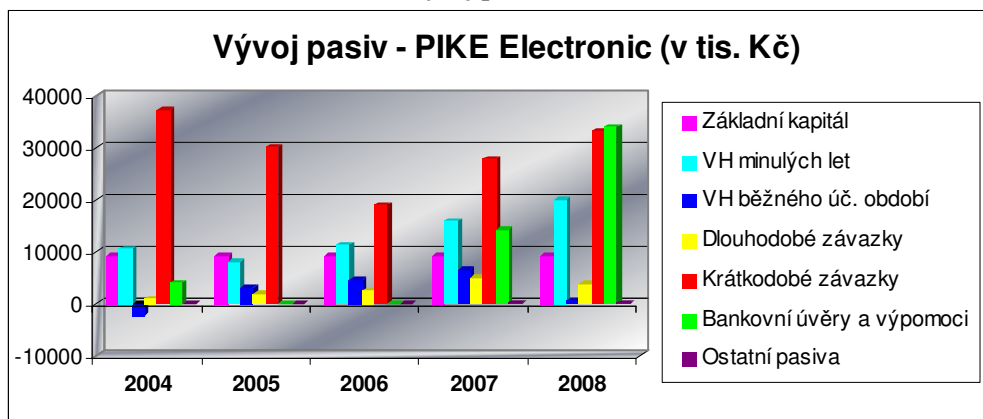
aktiv asi o 11%, zejména v důsledku růstu ostatních aktiv, konkrétně příjmů příštích období, které se zvýšily 12-krát, což značí, že společnosti je placeno pozadu. V roce 2006 došlo stejně jako u společnosti PIKE Electronic k poklesu krátkodobého finančního majetku (o 39%) v důsledku poklesu peněz na bankovních účtech (o 96%), což bylo hlavní příčinou snížení bilanční sumy o 5%. Protichůdně působilo zvýšení krátkodobých pohledávek o 474% a růst ostatních aktiv (příjmy příštích období) o 35%. V roce 2007 zvýšila společnost Aquasoft svá aktiva asi o 54%, a to zejména díky růstu samostatných movitých věcí o 94%. K významnému zvýšení došlo stejně jako u společnosti PIKE Electronic také v oblasti oběžných aktiv, kde došlo k růstu krátkodobých pohledávek o 51% (přičemž pohledávky z obchodních vztahů vzrostly o 95%) a k téměř zdvojnásobení krátkodobého finančního majetku (zejm. peněz na účtech). Protichůdně působil především pokles příjmů příštích období o 36%.

**Tabulka 30: Horizontální analýza pasiv - PIKE Electronic<sup>12</sup>**

Údaje jsou v tis.Kč, resp. v %	2004	2005	2006	2007	2008	2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
						abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
PASIVA CELKEM	60699	53682	47696	79992	102250	-7017	-11,56%	-5986	-11,15%	32296	67,71%	22258	27,83%
Vlastní kapitál	18433	21636	26235	32799	30807	3203	17,38%	4599	21,26%	6564	25,02%	-1992	-6,07%
Základní kapitál	9292	9292	9292	9292	9292	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Kapitálové fondy	0	0	0	0	0	0	-	0	-	0	-	0	-
Rezervní fond	929	929	929	929	929	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
VH minulých let	10580	8211	11416	16014	19966	-2369	-22,39%	3205	39,03%	4598	40,28%	3952	24,68%
VH běžného úč. období	-2368	3204	4598	6564	620	5572	-235,30%	1394	43,51%	1966	42,76%	-5944	-90,55%
Cizí zdroje	42261	32041	21456	46976	71243	-10220	-24,18%	-10585	-33,04%	25520	118,94%	24267	51,66%
Rezervy	0	0	0	0	0	0	-	0	0,00%	0	0,00%	0	-
Dl. závazky	1006	1891	2491	5018	3984	885	87,97%	600	31,73%	2527	101,45%	-1034	-20,61%
Jiné závazky	855	1378	1846	4084	3050	523	61,17%	468	33,96%	2238	121,24%	-1034	-25,32%
Kr. závazky	37213	30150	18965	27805	33224	-7063	-18,98%	-11185	-37,10%	8840	46,61%	5419	19,49%
Závazky z obch. vztahů	14057	4748	3065	9502	14604	-9309	-66,22%	-1683	-35,45%	6437	210,02%	5102	53,69%
Závazky k zaměstnancům	3355	3938	3638	5313	8889	583	17,38%	-300	-7,62%	1675	46,04%	3576	67,31%
Bankovní úvěry a výpomoci	4042	0	0	14153	34035	-4042	-100,00%	0	-	14153	-	19882	140,48%
Bankovní úvěry dlouhodobé	600	0	0	5769	5058	-600	-100,00%	0	-	5769	-	-711	-12,32%
Krátkodobé bankovní úvěry	3442	0	0	8384	28977	-3442	-100,00%	0	-	8384	-	20593	245,62%
Ostatní pasiva	5	5	5	217	200	0	0,00%	0	0,00%	212	4240,00%	-17	-7,83%

<sup>12</sup> Tabulka všech vypočtených absolutních i relativních změn položek rozvahy viz. příloha 12.

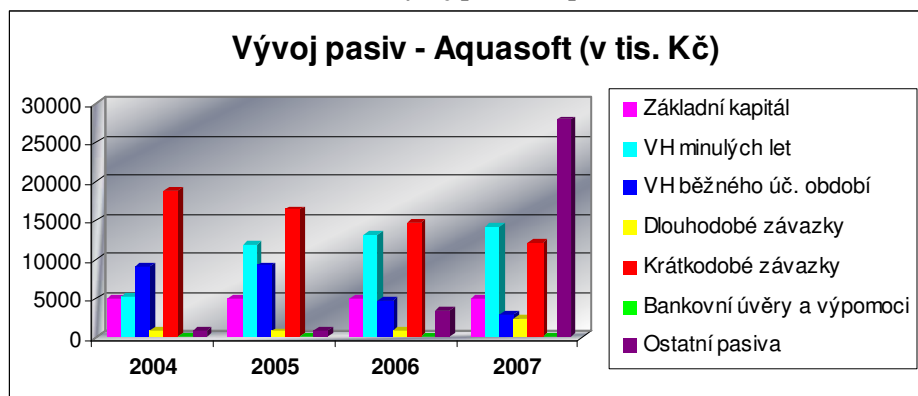
Graf 11: Vývoj pasiv - PIKE Electronic



V roce 2005 došlo na straně zdrojů financování k nárůstu vlastního kapitálu vlivem zvýšení výsledku hospodaření běžného období (tedy realizací vyššího zisku). Proti tomu působil značný pokles cizích zdrojů, pramenící jednak z výrazného poklesu krátkodobých závazků (zejm. z obchodních vztahů), jednak z úbytku (eliminace) bankovních úvěrů. Tyto závazky byly uhrazeny částečně z peněz získaných prodejem bytového domu, částečně z prostředků získaných úhradou pohledávek. V roce 2006 došlo k poklesu celkové hodnoty pasiv asi o 11%, což zapříčinil markantní pokles krátkodobých závazků (zejm. z obch. vztahů) o 35%, které byly uhrazeny. Protichůdně působilo zvýšení nerozděleného zisku minulých let (téměř o 40%) a výsledku hospodaření za účetní období (o 27%). V roce 2007 došlo k růstu pasiv téměř o 70% zejm. díky růstu cizích zdrojů, neboť vzrostly krátkodobé závazky o 47%, přičemž závazky z obch. vztahů se více než ztrojnásobily, a společnost rovněž začala čerpat úvěry (investiční úvěr ve výši 6 mil. Kč a víceúčelovou linku financování ve výši 19 mil. Kč), které použila na koupi nemovitosti včetně pozemku (sídla společnosti) a dalšího vybavení společnosti. Tyto úvěry jsou čerpány od září 2007 a jsou zajištěny zástavou zmíněné nemovitosti a postoupením pohledávek z obchodního styku. K růstu pasiv mírně přispěl také růst vlastního kapitálu díky zvýšení zisku běžného období (asi o 43%) i nerozděleného zisku (o 40%). V roce 2008 se pasiva společnosti zvýšila o 28% vlivem dalšího růstu cizích zdrojů o 52%. Důvodem byl především růst bankovních úvěrů o více než 20 mil. Kč, přičemž došlo ke 12% snížení dlouhodobých úvěrů a k růstu krátkodobých úvěrů o 246%, které vzrostly díky navýšení víceúčelové linky financování. Dále vzrostly krátkodobé závazky o 20% (závazky z obchodním vztahů se zvýšily o 54% a závazky k zaměstnancům o 67%). Protichůdně působil

pokles vlastního kapitálu společnosti asi o 6%, přičemž výsledek hospodaření minulých let vzrostl o 25%, avšak zisk běžného období se propadl o 91%. K dalšímu snížení došlo na straně cizích zdrojů, konkrétně v oblasti dlouhodobých závazků asi o 21%.

Graf 12: Vývoj pasiv - Aquasoft<sup>13</sup>



I při srovnání vývoje pasiv s konkurenční společností je ihned zřejmý odlišný průběh. U konkurenční společnosti sice po celé období také dochází ke zvyšování výsledku hospodaření minulých let, což značí dosahování zisku, avšak jeho výše se od roku 2005 stále snižuje. Narozdíl od společnosti PIKE Electronic dochází k postupnému snižování krátkodobých závazků a neustálému růstu ostatních pasiv (zejm. výdajů příštích období). V roce 2005 se na poklesu hodnoty pasiv podepsal zejména pokles krátkodobých závazků o 13%, protichůdně působil růst výsledku hospodaření a ostatních aktiv. V roce 2006 byl pokles pasiv způsoben zejména snížením výsledku hospodaření běžného období o 48% a krátkodobých závazků o 11%, což převýšilo růst ostatních pasiv (o 292%) i dlouhodobých závazků (o 12%). V roce 2007 došlo k více než sedminásobnému růstu výdajů příštích období, což značí, že společnost výhodně platí pozadu. Růst pasiv byl dále podpořen zvýšením dlouhodobých závazků o 192%, protichůdně pak působilo snížení krátkodobých závazků o 17% a pokles zisku o 38%.

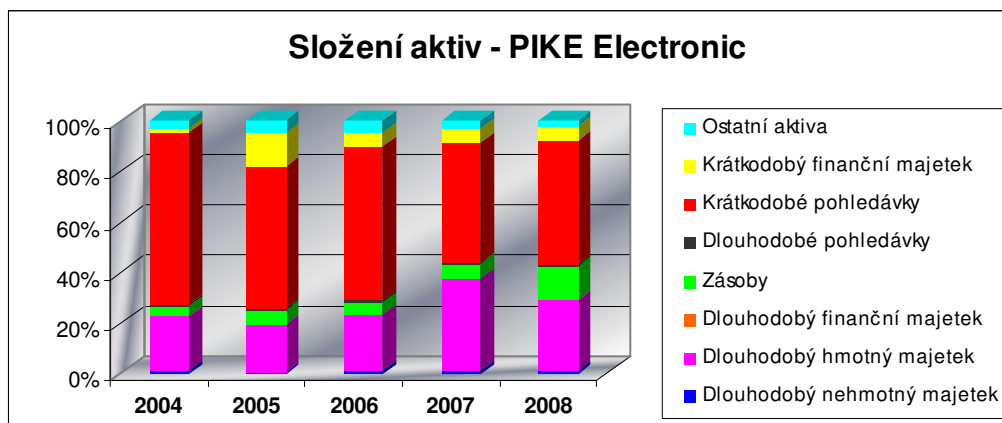
<sup>13</sup> Tabulka všech vypočtených absolutních i relativních změn položek rozvahy viz. příloha 18.

### 5.4.2 Vertikální analýza rozvahy

Tabulka 31: Vertikální analýza aktiv - PIKE Electronic<sup>14</sup>

Údaje jsou v tis. Kč, resp. v %	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>60699</b>	<b>53682</b>	<b>47696</b>	<b>79992</b>	<b>102250</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
Dlouhodobý majetek	13760	10447	11219	30402	29992	22,67%	19,46%	23,52%	38,01%	29,33%
Dlouhodobý nehmotný majetek	690	171	697	1186	1560	1,14%	0,32%	1,46%	1,48%	1,53%
Dlouhodobý hmotný majetek	13070	10276	10522	29216	28407	21,53%	19,14%	22,06%	36,52%	27,78%
Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Oběžná aktiva	45156	40983	34462	47416	70284	74,39%	76,34%	72,25%	59,28%	68,74%
Zásoby	2573	3047	2247	4530	13471	4,24%	5,68%	4,71%	5,66%	13,17%
Materiál	35	1016	35	370	3511	0,06%	1,89%	0,07%	0,46%	3,43%
Nedokončená výroba a polotovary	2538	2031	2212	4160	9960	4,18%	3,78%	4,64%	5,20%	9,74%
Výrobky	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Dlouhodobé pohledávky	244	271	398	504	826	0,40%	0,50%	0,83%	0,63%	0,81%
Pohledávky z obchodních vztahů	244	271	398	504	826	0,40%	0,50%	0,83%	0,63%	0,81%
Krátkodobé pohledávky	41313	30245	29196	37930	50244	68,06%	56,34%	61,21%	47,42%	49,14%
Pohledávky z obchodních vztahů	38334	24240	16552	36376	44762	63,15%	45,15%	34,70%	45,47%	43,78%
Krátkodobý finanční majetek	1026	7420	2621	4452	5743	1,69%	13,82%	5,50%	5,57%	5,62%
Peníze	40	73	87	145	-74	0,07%	0,14%	0,18%	0,18%	-0,07%
Účty v bankách	986	7347	2534	4307	5817	1,62%	13,69%	5,31%	5,38%	5,69%
Ostatní aktiva	1783	2252	2015	2174	1974	2,94%	4,20%	4,22%	2,72%	1,93%

Graf 13: Složení aktiv - PIKE Electronic

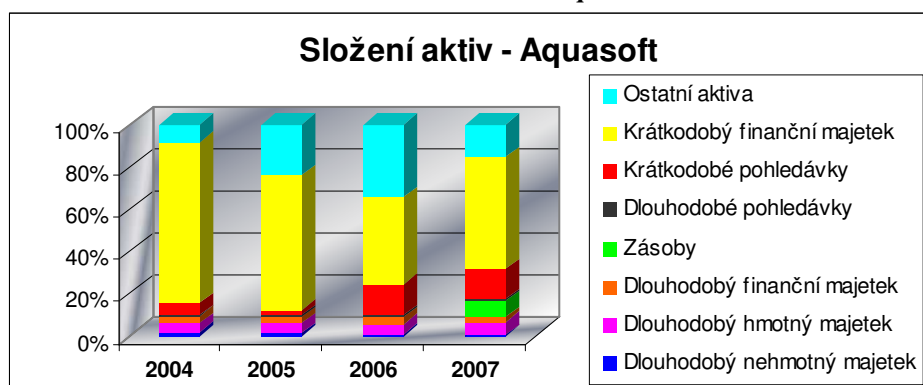


Mezi aktivy zaujímají po celé období největší část oběžná aktiva, což značí, že společnost je kapitálově lehká. Do roku 2007 tvořila oběžná aktiva průměrně 74%, v roce 2007 však došlo k jejich poklesu na 59% díky růstu bilanční sumy zejm. vlivem zvýšení dlouhodobého majetku. V roce 2008 však opět došlo k růstu oběžných aktiv téměř na 70% díky značnému růstu zásob a krátkodobých pohledávek. Největší část oběžných i celkových aktiv tvoří krátkodobé pohledávky (zejm. z obch. vztahů), přičemž v roce 2005 jejich podíl pozitivně klesl téměř o 12% (snížení pohledávek z obch. vztahů), v roce 2006 však opět vzrostl o 6% v důsledku snížení bilanční sumy, v roce 2007 podíl těchto pohledávek i přes jejich absolutní růst opět klesl asi o 14%

<sup>14</sup> Tabulka všech vypočtených podílů položek rozvahy na celkové bilanční sumě viz. příloha 15.

díky výraznému zvýšení bilanční sumy. V roce 2008 však došlo k dalšímu nárůstu krátkodobých pohledávek o 33% a jejich podíl na aktivech se tak vyšplhal téměř na 50%. Podíl těchto pohledávek je neúměrně vysoký a může společnost dostat do problémů a zapříčinit druhotnou platební neschopnost. Druhou nejvýznamnější položkou aktiv je dlouhodobý hmotný majetek, zejm. stavby - podnik vlastní kromě kanceláří také garáže. Do roku 2005 vlastnil také bytový dům, který byl prodán. V roce 2007 došlo však ke koupi nebytové jednotky včetně pozemku a podíl dlouhodobého majetku výrazně vzrostl na 38%, v roce 2008 se tento podíl díky růstu bilanční sumy, odpisům a drobnému prodeji opět snížil asi na 30%. V roce 2005 se na celkových aktivech významněji podílel také krátkodobý finanční majetek, zejm. peníze na účtech v bankách (asi 13%), v roce 2006 však jeho podíl klesl na pouhých 5%, neboť prostředky byly použity k úhradě závazků a založení nové divize EAI, a tato hodnota zůstala zachována i v roce 2007, kdy společnost značnou část prostředků použila na koupi zmiňované nemovitosti. V roce 2008 došlo k růstu finančního majetku asi o 30%, přesto se však díky nárůstu bilanční sumy jeho podíl na majetku společnosti zvýšil pouze nepatrně. Zásoby tvořily do roku 2007 ve firmě PIKE Electronic stabilně přibližně 4-6%. Až v roce 2008 došlo k jejich nárůstu na 13% vlivem růstu materiálu i nedokončené výroby. Na první pohled se toto číslo může jevit jako velice nízké, musíme však uvážit, že firma dodává software, nemá tedy téměř žádné zásoby vlastních výrobků (ať již hotových či rozpracovaných) ani surovin a materiálu a na účtech materiálu jsou evidovány zejména subdodávky HW, SW a dalších služeb do projektů společnosti a také dlouhodobý drobný majetek s pořizovací cenou nižší než 40 tis. Kč.

Graf 14: Složení aktiv - Aquasoft<sup>15</sup>



<sup>15</sup> Tabulka všech vypočtených podílů položek rozvahy na celkové bilanční sumě viz. příloha 21.

Při srovnání struktury aktiv s konkurenční společností vidíme naprosto odlišnou skladbu majetku. U konkurenční společnosti tvoří největší část aktiv také oběžná aktiva (průměrně 65%), avšak narozdíl od společnosti PIKE Electronic jejich nejvýznamnější položkou nejsou krátkodobé pohledávky, ale krátkodobý finanční majetek, který v roce 2007 tvořil asi 52% aktiv. Druhou nejvýznamnější položku tvoří od roku 2005 ostatní aktiva (zejména příjmy příštích období), do roku 2005 následoval dlouhodobý majetek, který tvoří stabilně 9% aktiv. Od roku 2006 však dochází k postupnému zvyšování krátkodobých pohledávek, v roce 2006 vzrostly na 15% a tento podíl zůstal zachován i v roce 2007. Společnost vlastní také podíly v jiných účetních jednotkách a hodnota tohoto dlouhodobého finančního majetku představuje asi 3% celkových aktiv. Do roku 2007 neevidovala firma žádné zásoby, v roce 2007 však jejich podíl tvořil asi 8% majetku společnosti, přičemž se jednalo o nedokončenou výrobu a zboží.

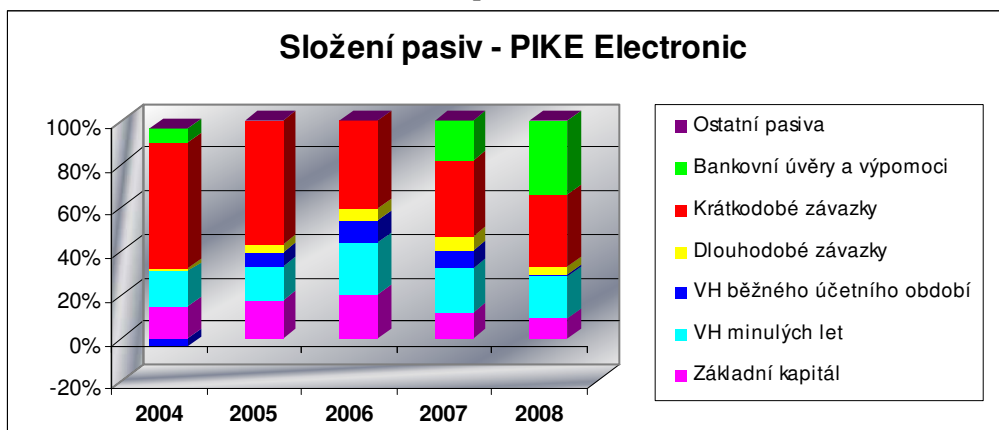
**Tabulka 32: Vertikální analýza pasiv - PIKE Electronic<sup>16</sup>**

Údaje jsou v tis. Kč, resp. v %	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
<b>PASIVA CELKEM</b>	60699	53682	47696	79992	102250	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Vlastní kapitál	18433	21636	26235	32799	30807	30,37%	40,30%	55,00%	41,00%	30,13%
Základní kapitál	9292	9292	9292	9292	9292	15,31%	17,31%	19,48%	11,62%	9,09%
Kapitálové fondy	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Rezervní fond	929	929	929	929	929	1,53%	1,73%	1,95%	1,16%	0,91%
VH minulých let	10580	8211	11416	16014	19966	17,43%	15,30%	23,93%	20,02%	19,53%
VH běžného účetního období	-2368	3204	4598	6564	620	-3,90%	5,97%	9,64%	8,21%	0,61%
Cizí zdroje	42261	32041	21456	46976	71243	69,62%	59,69%	44,98%	58,73%	69,68%
Rezervy	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Dlouhodobé závazky	1006	1891	2491	5018	3984	1,66%	3,52%	5,22%	6,27%	3,90%
Jiné závazky	855	1378	1846	4084	3050	1,41%	2,57%	3,87%	5,11%	2,98%
Krátkodobé závazky	37213	30150	18965	27805	33224	61,31%	56,16%	39,76%	34,76%	32,49%
Závazky z obchodních vztahů	14057	4748	3065	9502	14604	23,16%	8,84%	6,43%	11,88%	14,28%
Závazky k zaměstnancům	3355	3938	3638	5313	8889	5,53%	7,34%	7,63%	6,64%	8,69%
Stát - daňové závazky a dotace	12378	11232	9258	8167	6064	20,39%	20,92%	19,41%	10,21%	5,93%
Bankovní úvěry a výpomoci	4042	0	0	14153	34035	6,66%	0,00%	0,00%	17,69%	33,29%
Bankovní úvěry dlouhodobé	600	0	0	5769	5058	0,99%	0,00%	0,00%	7,21%	4,95%
Krátkodobé bankovní úvěry	3442	0	0	8384	28977	5,67%	0,00%	0,00%	10,48%	28,34%
Ostatní pasiva	5	5	5	217	200	0,01%	0,01%	0,01%	0,27%	0,20%

<sup>16</sup> Tabulka všech vypočtených podílů položek rozvahy na celkové bilanční sumě viz. příloha 15.



Graf 15: Složení pasiv - PIKE Electronic

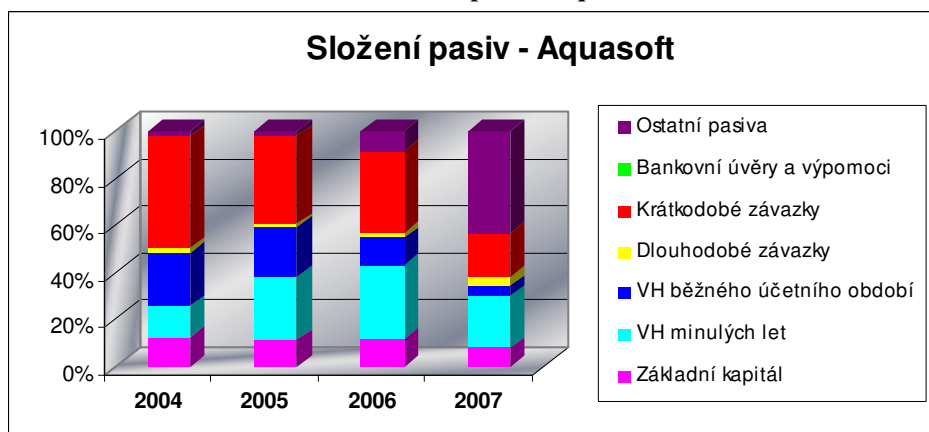


Mezi pasivy tvořily kromě roku 2006 cizí zdroje 60-70%. V roce 2006 byl jejich podíl na pasivech 46%, v roce 2007 však opět vzrostly na 59%, což však lze stále ještě považovat za příznivý poměr. V roce 2008 však došlo k dalšímu růstu zadluženosti na 70%, což je již značně rizikové. Nejvýznamnější podíl na cizích zdrojích mají až do roku 2007 krátkodobé závazky, které po celé období neustále klesají a v roce 2008 představovaly asi 32% celkových pasiv. V letech 2005-2006 měly největší význam závazky vůči státu, v ostatních letech to byly závazky z obchodních vztahů. Od roku 2002 soustavně klesal význam bankovních úvěrů, jejich podíl se v roce 2005 snížil na nulu, což bylo zachováno i v roce 2006. V roce 2007 byl však společnosti poskytnut investiční úvěr ve výši 6 mil. Kč a víceúčelový úvěr ve výši 19 mil. Kč, které společnost použila na koupi nemovitosti (sídla společnosti v Praze) a dalšího vybavení (HW a osobní automobily). Podíl bankovních úvěrů tak tvořil 18%. V roce 2008 společnost navýšila víceúčelový úvěr a podíl bankovních úvěrů se vyšplhal až na 33% a tvořil tak nejvýznamnější položku pasiv. Podíl vlastního kapitálu rostl do roku 2006 v důsledku zvyšování výsledku hospodaření běžného období. V roce 2007 došlo ke snížení podílu vlastního kapitálu (i přes jeho absolutní nárůst) díky zvýšení bilanční sumy a v roce 2008 jeho podíl tvořil 30% v důsledku výrazného snížení výsledku hospodaření. Základní kapitál představoval stabilně zhruba 17% zdrojů financování, v roce 2007 však jeho podíl klesl na 12% a v roce 2008 až na 9% (vlivem nárůstu bilanční sumy). Výsledek hospodaření neustále rostl až do roku 2007, jen v roce 2004 byla vykázána ztráta, proto byl jeho podíl na pasivech záporný. V roce 2007 představoval výsledek hospodaření asi 8% zdrojů financování, v roce 2008 došlo však k jeho 90%-nímu poklesu a zisk tak tvořil necelé 1% zdrojů financování. Důvodem byl



výrazný nárůst nákladů související s dramatickým navýšením počtu zaměstnanců (mzdy, vybavení pracovních míst, školení apod.) Vzhledem k realizaci zisku roste od roku 2006 také nerozdělený zisk, který v roce 2008 tvořil asi 20% zdrojů financování.

Graf 16: Složení pasiv - Aquasoft<sup>17</sup>



Stejně jako struktura majetku je i struktura zdrojů financování u konkurenční společnosti velmi odlišná. Až do roku 2006 převažovaly na celkových pasivech vlastní zdroje, které tvořily téměř 50% celkových pasiv. V roce 2007 však jejich podíl klesl na 35%, avšak ne v důsledku růstu zadluženosti, neboť ta poklesla, ale díky růstu ostatních pasiv, které představovaly 43% zdrojů financování. Konkurenční společnost nevyužívá bankovních úvěrů a financuje svou činnost převážně z vlastních zdrojů. Narozdíl od společnosti PIKE Electronic nepřesahovala po celé období zadluženost konkurenční společnosti 50% a v roce 2007 dokonce tvořila pouhých 22%. Nejvýznamnější položkou pasiv konkurence byly do roku 2006 krátkodobé závazky (průměrně 40%), v roce 2007 to byla ostatní pasiva, zejm. výdaje příštích období. Druhou nejvýznamnější položkou byl v letech 2005-2007 nerozdělený zisk (průměrně 26%), v roce 2004 to byl výsledek hospodaření běžného období (22%). Nerozdělený zisk i přes svůj absolutní růst zaznamenal proměnlivý vývoj v důsledku kolísání bilanční sumy a v roce 2007 představoval asi 22% zdrojů financování. Naproti tomu od roku 2006 dochází k neustálému snižování podílu výsledku hospodaření běžného období, který v roce 2007 tvořil jen asi 5% pasiv. Stejně jako u společnosti PIKE Electronic dochází ke snižování podílu krátkodobých závazků, které v roce 2007 tvořily asi 19% pasiv.

<sup>17</sup> Tabulka všech vypočtených podílů položek rozvahy na celkové bilanční sumě viz. příloha 21.

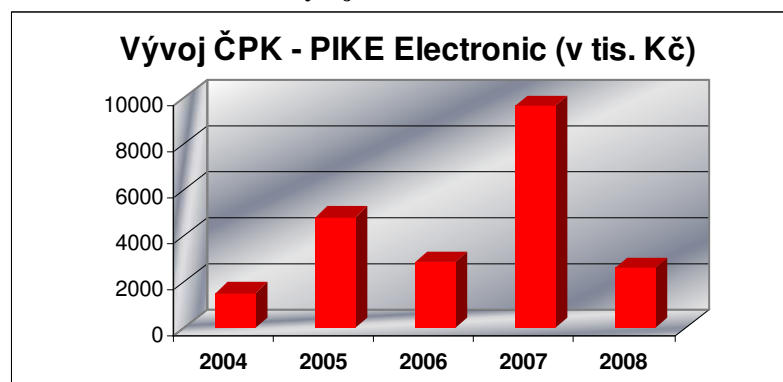
## 5.5 Analýza rozdílových ukazatelů

### 5.5.1 Čistý pracovní kapitál (ČPK)

Tabulka 33: Čistý pracovní kapitál - PIKE Electronic

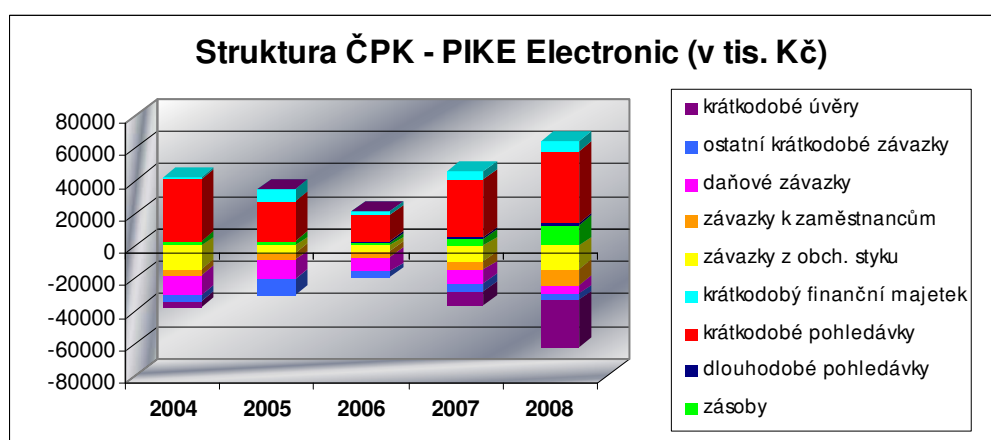
Údaje jsou v tis. Kč	2004	2005	2006	2007	2008
Oběžná aktiva	42177	34978	21818	45862	64802
zásoby	2573	3047	2247	4530	13471
pohledávky z obch. vztahů dlouhodobé	244	271	398	504	826
pohledávky z obch. vztahů krátkodobé	38334	24240	16552	36376	44762
krátkodobý finanční majetek	1026	7420	2621	4452	5743
- Krátkodobé závazky	-37213	-30150	-18965	-27805	-33224
závazky z obch. styku	-14057	-4748	-3065	-9502	-14604
závazky k zaměstnancům	-3355	-3938	-3638	-5313	-8889
daňové závazky	-12378	-11232	-9258	-8167	-6064
ostatní krátkodobé závazky	-3981	-10232	-3004	-4823	-3667
- Krátkodobé úvěry	-3442	-0	-0	-8384	-28977
<b>ČPK</b>	<b>1522</b>	<b>4828</b>	<b>2853</b>	<b>9673</b>	<b>2601</b>

Graf 17: Vývoj ČPK - PIKE Electronic



Čistý pracovní kapitál by měl nabývat kladných hodnot, což společnost splňuje ve všech sledovaných letech. Přesto ČPK zaznamenal velmi proměnlivý vývoj, nejnižších hodnot dosahoval v letech 2004 a 2008 a nejvyšších v roce 2007.

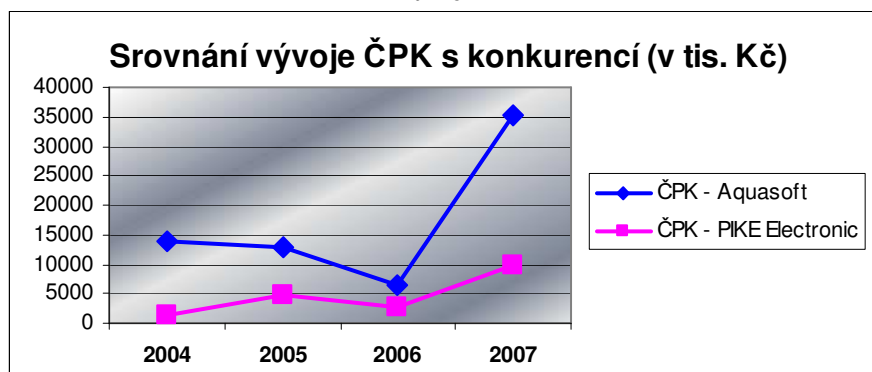
Graf 18: Struktura ČPK - PIKE Electronic



Požadavek na velikost ČPK rovnající se přibližně velikosti zásob je dodržen kromě roku 2008. Hodnota ČPK ve všech letech převyšuje hodnotu zásob, pouze v roce 2008 došlo ke zvýšení hodnoty zásob, která více než 5-krát převyšuje hodnotu ČPK, což značí zhoršení finanční stability společnosti.

V roce 2004 byla nízká hodnota ČPK způsobena zejména vysokým objemem závazků z obchodního styku a daňových závazků. V roce 2005 i přes pokles krátkodobých pohledávek (z části uhrazeny a z části odepsány jako nedobytné) se čistý pracovní kapitál podstatně zvýšil (více než 2x). Největší vliv měl nárůst krátkodobého finančního majetku, jehož hodnota vzrostla více než 6x. Tento pozitivní rostoucí trend ČPK byl zaznamenán i v roce 2006, kdy došlo k poklesu o 35% u krátkodobých závazků (zejm. ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění), který převýšil snížení zásob, krátkodobých pohledávek i krátkodobého finančního majetku. V roce 2007 se ČPK zvýšil o 239% a dosáhl své nejvyšší hodnoty (9.673 tis. Kč). Důvodem byl růst všech položek ČPK na straně oběžných aktiv (růst o 110%). Krátkodobé pohledávky vzrostly o 120%, dlouhodobé pohledávky o 26%, zdvojnásobila se hodnota zásob a krátkodobý finanční majetek vzrostl o 70%. Protichůdně působil růst krátkodobých závazků o 46%, přičemž nejvíce vzrostly závazky z obchodního styku (o 210%), a růst bankovních úvěrů. V roce 2008 došlo k propadu čistého pracovního kapitálu o 73% na 2.601 tis. Kč. Důvodem byl zejména růst krátkodobých úvěrů o 245%, neboť firma navýšila přijatý víceúčelový úvěr. Pokles ČPK byl zapříčiněn také zvýšením závazků k zaměstnancům o 67% a závazků z obchodního styku o 54%. Proti tomu působilo zvýšení všech položek oběžných aktiv, zásoby se zdvojnásobily, dlouhodobé pohledávky vzrostly o 64%, krátkodobé o 23% a došlo také k růstu finančního majetku o 29%.

**Graf 19: Srovnání vývoje ČPK s konkurencí<sup>18</sup>**



Tabulka s vypočtenými hodnotami ČPK a ČPP u konkurenční společnosti viz. příloha 24.

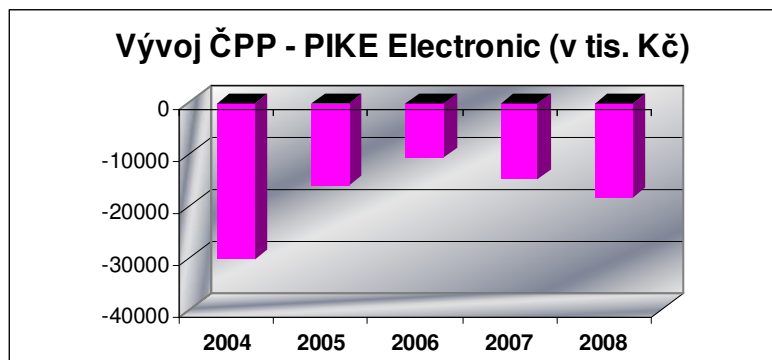
Při srovnání vývoje čistého pracovního kapitálu s firmou Aquasoft vidíme, že po celé období dosahuje konkurenční společnost vyšších hodnot, i když v roce 2006 jen velmi těsně. Důvodem jsou výrazně nižší hodnoty krátkodobých závazků konkurenční firmy a absence bankovních úvěrů, neboť v posledních dvou letech jsou hodnoty oběžných aktiv obou firem téměř shodné. Dalším významným jevem je také neustálé snižování krátkodobých závazků u konkurence, zatímco u společnosti PIKE Electronic dochází od roku 2007 k jejich růstu. Konkurenční firma má tedy oproti PIKE Electronic ve formě ČPK vyšší rezervu peněžních prostředků pro případ mimořádných výdajů.

### 5.5.2 Čisté pohotové prostředky (čistý peněžní finanční fond)

**Tabulka 34: Čisté pohotové prostředky - PIKE Electronic**

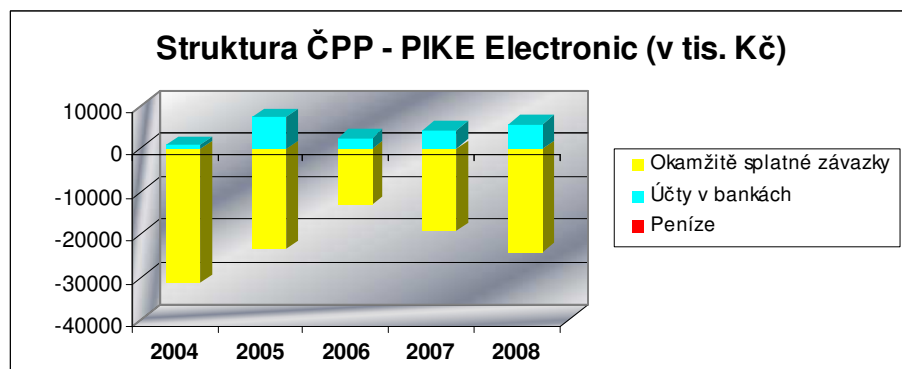
Údaje jsou v tis. Kč	2004	2005	2006	2007	2008
Pohotové peněžní prostředky	1026	7420	2621	4452	5743
Peníze	40	73	87	145	-74
Účty v bankách	986	7347	2534	4307	5817
- Okamžitě splatné závazky	-31403	-23371	-13258	-19247	24099
<b>ČPP</b>	<b>-30377</b>	<b>-15951</b>	<b>-10637</b>	<b>-14795</b>	<b>-18356</b>

**Graf 20: Vývoj ČPP - PIKE Electronic**



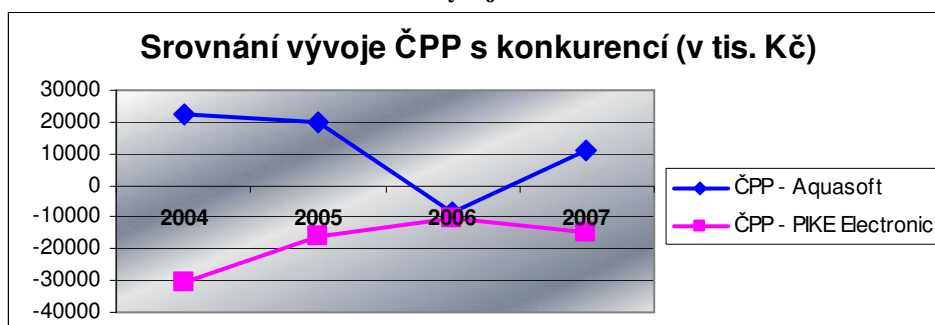
Čisté pohotové prostředky nabývají po celé období záporných hodnot, což značí, že firma nemá dostatek likvidních prostředků na úhradu svých splatných závazků.

**Graf 21: Struktura ČPP - PIKE Electronic**



Ve všech letech okamžitě splatné závazky (tvořeny zejména závazky vůči státu) několikrát převyšují pohotové finanční prostředky, které jsou představovány především účty v bankách. Nejnižší hodnoty dosahují čisté pohotové prostředky v roce 2004, a to v důsledku vysokého objemu okamžitě splatných závazků, které více než třikrát převýšily pohotové peněžní prostředky. V roce 2005 došlo ke snížení záporné hodnoty čistého peněžního finančního fondu (o 47%), což bylo zapříčiněno jednak poklesem okamžitě splatných závazků o 26%, jednak téměř sedminásobným nárůstem peněz na bankovních účtech v důsledku získání značné částky pohledávek a realizace vyšších tržeb. V roce 2006 se hodnota čistých peněžních prostředků zvýšila asi o 30% vlivem snížení okamžitě splatných závazků o 43%, neboť většina z nich byla uhrazena z prostředků na bankovních účtech (jejichž hodnota poklesla). V roce 2007 i přes výrazný růst ČPK došlo k dalšímu poklesu ČPP o 39%, a to díky růstu okamžitě splatných závazků o 45%, který převýšil 70%-ní růst pohotových peněžních prostředků. V roce 2008 čisté pohotové prostředky opět poklesly asi o 24%, v důsledku růstu okamžitě splatných závazků o 25% (zejm. z obchodního styku).

Graf 22: Srovnání vývoje ČPP s konkurencí<sup>19</sup>



Při srovnání vývoje čistých pohotových prostředků vidíme, že konkurenční firma Aquasoft kromě roku 2006 dosahuje na rozdíl od PIKE Electronic kladných hodnot ČPP. To potvrzuje již předchozí závěry, že finanční situace konkurenční společnosti není ohrožena, neboť má pro případ nenadálých výdajů vyšší finanční rezervu. Vyšší hodnoty ČPP u konkurence jsou způsobeny výrazně nižšími hodnotami okamžitě splatných závazků (nepřesahují 10 mil. Kč) a kromě roku 2006 také výrazně vyššími hodnotami pohotových finančních prostředků. V roce 2006 došlo ke zhoršení finanční situace konkurenční společnosti, její finanční prostředky se snížily o 96% a došlo k téměř 50%-nímu růstu okamžitě splatných závazků, což zapříčinilo propad ČPP

<sup>19</sup> Tabulka s vypočtenými hodnotami ČPK a ČPP u konkurenční společnosti viz. příloha 24.

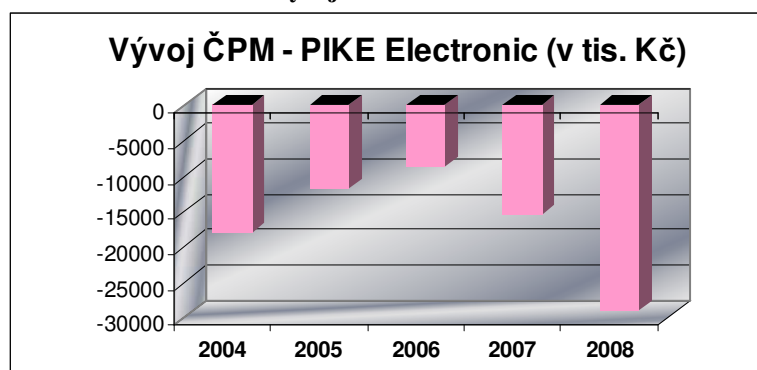
do záporných čísel (přesto však na vyšší hodnotu než u PIKE Electronic). V roce 2007 se však již hodnoty obou společností rozcházejí, a to v důsledku značného růstu pohotových prostředků a poklesu splatných závazků konkurenční firmy.

### 5.5.3 Čisté peněžně pohledávkové finanční fondy (čistý peněžní majetek)

**Tabulka 35: Čisté peněžně pohledávkové finanční fondy - PIKE Electronic**

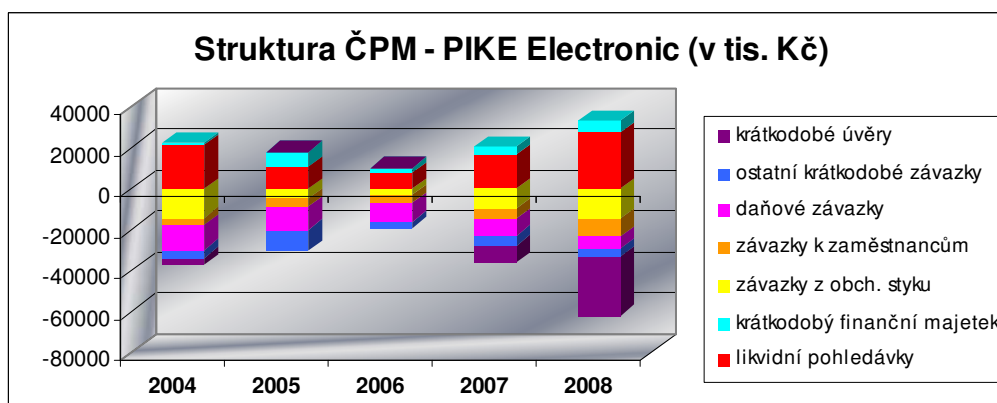
Údaje jsou v tis. Kč	2004	2005	2006	2007	2008
Oběžná aktiva	22694	18303	10263	20906	33231
likvidní pohledávky	21668	10883	7642	16454	27488
krátkodobý finanční majetek	1026	7420	2621	4452	5743
- Krátkodobé závazky	-37213	-30150	-18965	-27805	-33224
závazky z obch. styku	-14057	-4748	-3065	-9502	-14604
závazky k zaměstnancům	-3355	-3938	-3638	-5313	-8889
daňové závazky	-12378	-11232	-9258	-8167	-6064
ostatní krátkodobé závazky	-3981	-10232	-3004	-4823	-3667
- Krátkodobé úvěry	-3442	0	0	-8384	-28977
<b>ČPM</b>	<b>-17961</b>	<b>-11847</b>	<b>-8702</b>	<b>-15283</b>	<b>-28970</b>

**Graf 23: Vývoj ČPM - PIKE Electronic**



Čistý peněžní majetek dosahuje jako čisté pohotové prostředky po celé období záporných hodnot, což potvrzuje nesolventnost firmy. Společnost není schopna ze svých likvidních prostředků hradit své závazky. Do roku 2006 docházelo k pozitivnímu snižování záporné hodnoty ČPM, od roku 2007 byl však zaznamenán opačný vývoj.

**Graf 24: Struktura ČPM - PIKE Electronic**



V roce 2004 byla nízká hodnota ČPM zapříčiněna vysokým objemem krátkodobých závazků z obchodního styku a daňových závazků (růst pohledávek způsobil nedostatek peněz na úhradu vlastních závazků). V roce 2005 došlo ke snížení záporné hodnoty čistého peněžně pohledávkového finančního fondu o 34%. Pokles likvidních pohledávek byl převýšen růstem peněz na bankovních účtech a snížením závazků z obchodního styku, daňových závazků a eliminací bankovních úvěrů. V roce 2006 byl další nárůst čistého peněžního majetku (asi o 30%) způsoben snížením krátkodobých závazků (o 35%), které společnost uhradila, a mírným nárůstem likvidních pohledávek. V roce 2007 byl negativní vývoj způsoben růstem krátkodobých závazků o 46% (zejm. z obch. styku) a čerpáním bankovních úvěrů, což převýšilo růst v oblasti finančního majetku o 70% a likvidních pohledávek o 115%. V roce 2008 se čistý peněžní majetek propadl na svou nejnižší hodnotu. Důvodem byl nárůst bankovních úvěrů o více než 245% a zvýšení krátkodobých závazků o 19% (zejm. k zaměstnancům a z obchodního styku), což převýšilo růst finančního majetku (o 30%) i likvidních pohledávek (o 67%).

Srovnání s konkurenční firmou Aquasoft nebylo v tomto případě provedeno, protože nejsou známy údaje o výši skutečně likvidních pohledávek konkurenční společnosti. Přesto však lze předpokládat, že hodnoty čistého peněžního majetku konkurenční společnosti budou dosahovat kladných hodnot, a tudíž budou vyšší než u společnosti PIKE Electronic, neboť ve všech letech hodnoty krátkodobého finančního majetku značně přesahují hodnoty krátkodobých závazků (v letech 2004 - 2005 o více než 11 mil. Kč, v roce 2006 o 2,6 mil. Kč a v roce 2007 dokonce o více než 22 mil. Kč, což jsou minimální hodnoty ČPM).

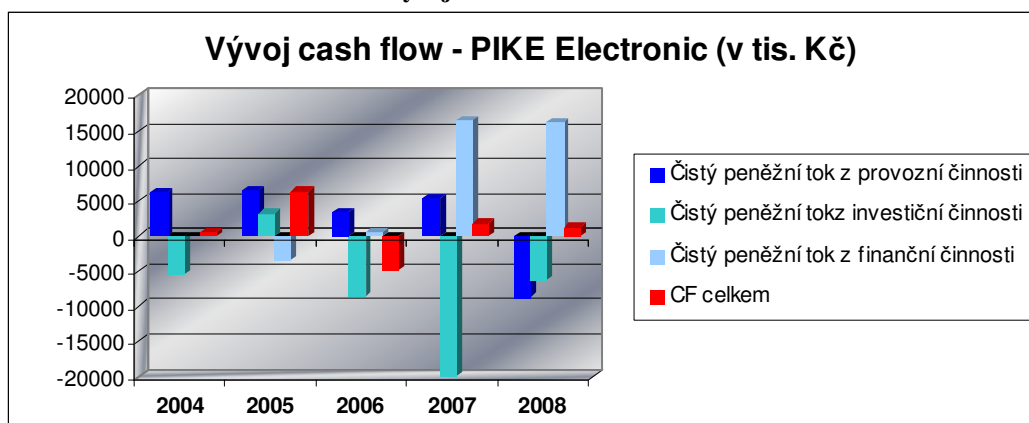
## 5.6 Analýza tokových ukazatelů

### 5.6.1 Analýza cash flow

Tabulka 36: Vývoj cash flow - PIKE Electronic<sup>20</sup>

Údaje jsou v tis. Kč	2004	2005	2006	2007	2008
<i>Stav peněžních prostředků na začátku období</i>	364	1026	7420	2621	4452
Čistý peněžní tok z provozní činnosti	6139	6636	3317	5316	-8663
Čistý peněžní tok z investiční činnosti	-5369	3278	-8585	-19876	-6282
Čistý peněžní tok z finanční činnosti	-108	-3520	469	16391	16236
Čisté zvýšení resp. snížení peněžních prostředků	662	6394	-4799	1831	1291
<i>Stav peněžních prostředků na konci období</i>	1026	7420	2621	4452	5743

Graf 25: Vývoj cash flow - PIKE Electronic



Kromě roku 2006, kdy je hodnota cash flow záporná, je vykazované cash flow kladné, tudíž je hodnoceno jako pozitivní.

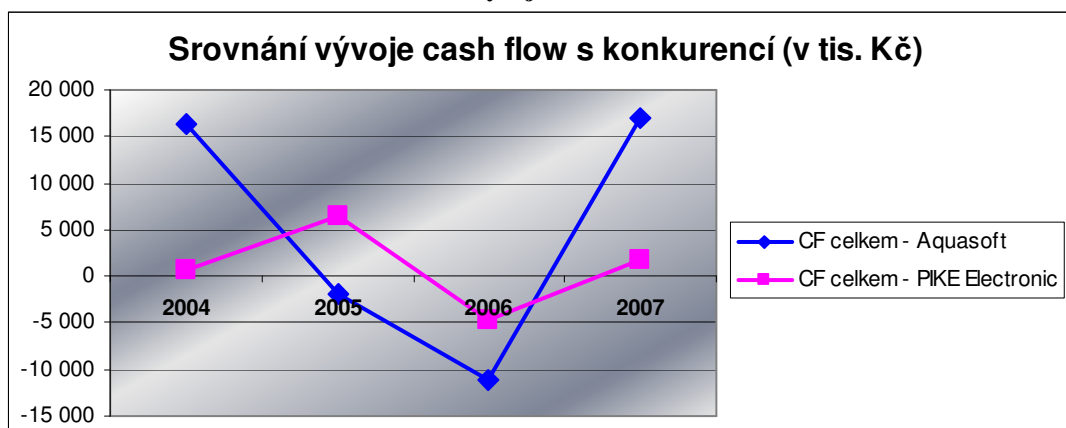
Nejnižší hodnoty dosahuje cash flow v roce 2004, což bylo způsobeno zejména záporným cash flow z investiční činnosti v důsledku výdajů na leasing. Cash flow roku 2005 bylo téměř devětkrát vyšší než v předcházejícím roce a dosáhlo nejvyšší hodnoty ve sledovaném období (6.394 tis. Kč). Příčinou byl jednak výrazně vyšší výsledek hospodaření, jednak úbytek dlouhodobého hmotného majetku (prodej bytového domu). Protichůdně působila eliminace bankovních úvěrů zapříčiňující záporné cash flow z finanční činnosti. V roce 2006 bylo celkové cash flow záporné v důsledku nízkého cash flow z provozní činnosti (úhrada značného množství závazků společnosti) a došlo k poklesu peněžních prostředků společnosti téměř o 5 mil. Kč. Ke snížení celkového cash flow rovněž přispěl nákup software a výpočetní techniky (záporné CF z investiční činnosti). V roce 2007 se celkové cash flow zvýšilo o 362% a dostalo se tak opět

<sup>20</sup> Výkaz cash flow v plném rozsahu viz. příloha 6; vypočtené absolutní i relativní změny výkazu cash flow viz. příloha 14.



do kladných hodnot. Důvodem byl zejména vysoký peněžní tok z finanční činnosti, neboť společnost přijala úvěry v celkové hodnotě 25 mil. Kč, kladný vliv měl také růst výsledku hospodaření. Protichůdně působilo záporné cash flow z investiční činnosti, neboť společnost poříдила nemovitost včetně pozemku a další vybavení společnosti. V roce 2008 došlo k poklesu cash flow asi o 30%, a to v důsledku záporného cash flow z provozní činnosti zapříčiněným razantním snížením zisku a výrazným růstem zásob. Proti tomu působilo vysoké cash flow z finanční činnosti díky navýšení úvěru. Celkově tedy v roce 2008 došlo k růstu finančních prostředků společnosti o 1.291 tis. Kč.

**Graf 26: Srovnání vývoje cash flow s konkurencí<sup>21</sup>**



Při srovnání vývoje cash flow s konkurenční firmou vidíme, že v letech 2004 a 2007 dosahuje společnost PIKE Electronic nižších hodnot cash flow než konkurenční firma, v roce 2005 a 2006 je tomu naopak. Lze také konstatovat, že společnost Aquasoft má na rozdíl od PIKE Electronic ve všech letech záporné cash flow z investiční i finanční činnosti. Záporný tok z investiční činnosti značí spíše pořizování dlouhodobého majetku než jeho prodej. Důvodem záporných hodnot finančního cash flow je poté snižování závazků a nevyužívání bankovních úvěrů. Důvodem vyššího peněžního toku v roce 2004 u konkurenční firmy bylo vysoké cash flow z provozní činnosti v důsledku vyššího výsledku hospodaření (PIKE Electronic vykázalo ztrátu). V roce 2005 došlo k obratu situace a společnost PIKE Electronic dosáhla vyššího cash flow v důsledku poklesu provozního cash flow společnosti Aquasoft způsobeného zvýšením příjmů příštích období a snížením krátkodobých závazků. V roce 2006 se cash flow konkurenční společnosti propadlo ještě hlouběji do záporných čísel v důsledku záporného cash flow z provozní činnosti způsobeného poklesem zisku téměř o 50%,

<sup>21</sup> Výkaz cash flow konkurenční firmy viz. příloha 10; vypočtené absolutní i relativní změny výkazu cash flow viz. příloha 20.

dalším růstem časového rozlišení aktiv a poklesem krátkodobých závazků. V roce 2007 bylo cash flow konkurenční firmy vyšší o cca 15 mil. Kč v důsledku výrazně vyššího cash flow z provozní činnosti (značný růst výdajů příštích období).

### 5.6.2 Analýza výnosů (tržeb)

#### Analýza výnosů dle druhů

Vývoj nejvýznamnějších výnosů zachycuje následující tabulka.

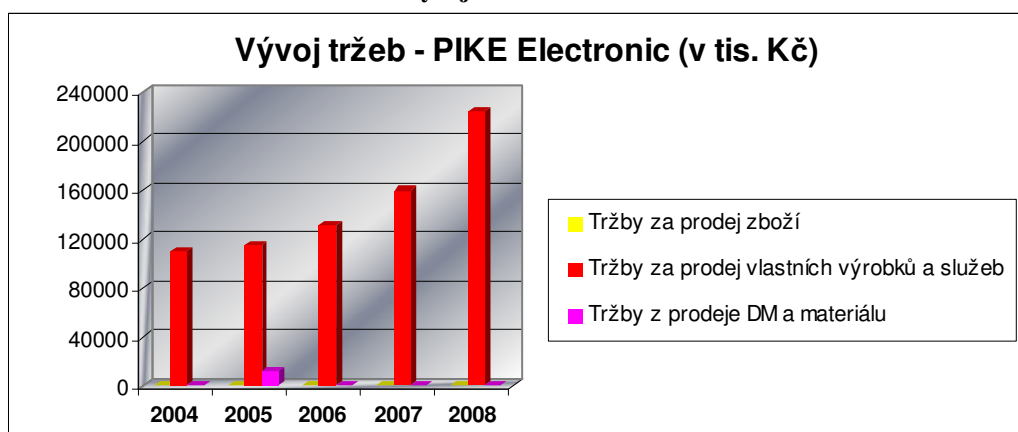
**Tabulka 37: Vývoj výnosů dle druhů - PIKE Electronic**

Údaje jsou v tis. Kč	2004	2005	2006	2007	2008
Tržby za prodej zboží	158	54	0	0	0
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	110330	114827	131247	160073	225130
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	313	12673	868	16	646
Tržby za prodej cenných papírů a podílů	0	0	0	0	0
Ostatní výnosy	2708	1484	2444	4943	8437
<b>Výnosy celkem</b>	<b>113509</b>	<b>129038</b>	<b>134559</b>	<b>165032</b>	<b>234213</b>

**Tabulka 38: Horizontální analýza výnosů dle druhů - PIKE Electronic<sup>22</sup>**

Údaje jsou v tis. Kč, resp. v %	2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Tržby za prodej zboží	-104	-65,82%	-54	-100,00%	0	-	0	-
Tržby za prodej vl. výrobků a služeb	4497	4,08%	16420	14,30%	28826	21,96%	65057	40,64%
Tržby z prodeje DM a materiálu	12360	3948,88%	-11805	-93,15%	-852	-98,16%	630	3937,50%
Tržby za prodej CP a podílů	0	-	0	-	0	-	0	-
Ostatní výnosy	-1224	-45,20%	960	64,69%	2499	102,25%	3494	70,69%
<b>Výnosy celkem</b>	<b>15529</b>	<b>13,68%</b>	<b>5521</b>	<b>4,28%</b>	<b>30473</b>	<b>22,65%</b>	<b>69181</b>	<b>41,92%</b>

**Graf 27: Vývoj tržeb - PIKE Electronic**



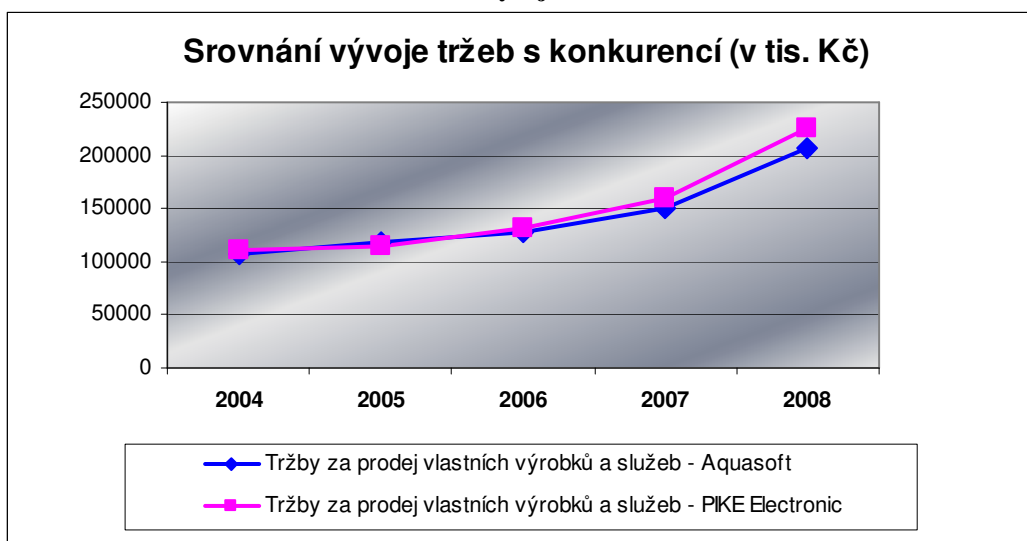
V roce 2006 společnost definitivně ukončila prodej zboží a zaměřuje se výhradně na prodej vlastních výrobků a služeb (vlastního SW). Po celé období tržby (zejm. z prodeje vlastních výrobků a služeb - ostatní položky tržeb jsou zanedbatelné),

<sup>22</sup> Tabulka všech vypočtených absolutních i relativních změn položek výkazu zisků a ztrát viz. příloha 13.

neustále rostou, přičemž tempo jejich růstu se neustále zvyšuje, což je pozitivní trend. Příčinou neustálého stoupání tržeb je postupné zvyšování počtu produktivních zaměstnanců, rozšiřování působnosti společnosti (nová divize EAI), získávání nových zákazníků a v důsledku toho realizace většího objemu zakázek (asi 100 za rok 2008). K největšímu nárůstu tržeb (téměř o 41%) došlo v roce 2008, kdy se společnosti podařilo uzavřít několik nových kontraktů s novými zákazníky. Úspěšným krokem bylo také nastartování poskytování služeb na poli integrace, zejména na platformě Tibco. V roce 2005 došlo k mnohonásobnému zvýšení tržeb z prodeje dlouhodobého majetku, což bylo způsobeno prodejem bytového domu.

Tempo růstu tržeb by mělo být vyšší než tempo růstu zásob, což bylo splněno pouze v roce 2006, kdy došlo k poklesu zásob. Zároveň by tržby měly růst rychleji než dlouhodobý majetek, čehož nebylo dosaženo pouze v roce 2007, kdy společnost zakoupila nemovitost včetně pozemku.

**Graf 28: Srovnání vývoje tržeb s konkurencí**

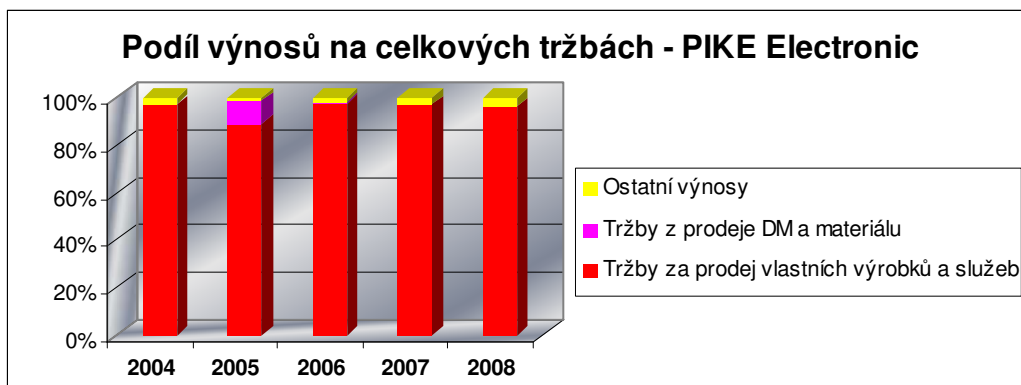


Při srovnání průběhu tržeb se společností Aquasoft lze konstatovat naprosto shodný vývoj a rovněž rozdíl celkových částek je minimální. Kromě roku 2005 dosahuje společnost PIKE Electronic vyšších tržeb než konkurenční společnost, přičemž dochází k neustálému růstu tohoto rozdílu (v roce 2008 činil necelých 20 mil. Kč ve prospěch PIKE Electronic).

**Tabulka 39: Vertikální analýza výnosů dle druhů - PIKE Electronic<sup>23</sup>**

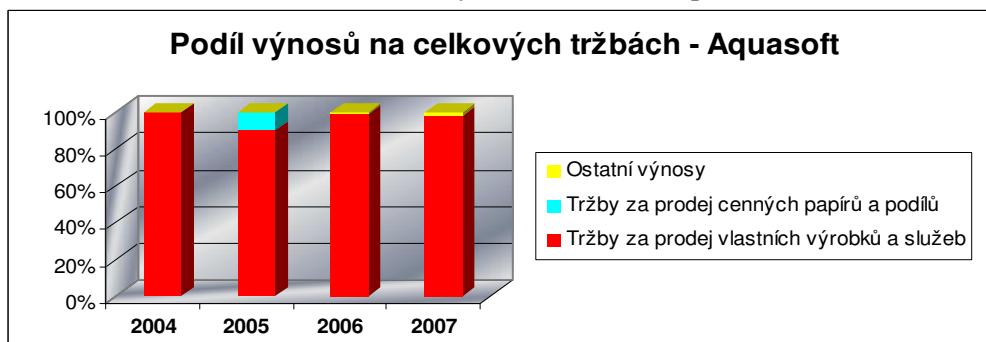
PIKE Electronic	2004	2005	2006	2007	2008
Tržby za prodej zboží	0,14%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	99,57%	90,02%	99,34%	99,99%	99,71%
Tržby z prodeje DM a materiálu	0,28%	9,94%	0,66%	0,01%	0,29%
Tržby za prodej cenných papírů a podílů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ostatní výnosy	2,44%	1,16%	1,85%	3,09%	3,74%
<b>Výnosy celkem</b>	<b>102,44%</b>	<b>101,16%</b>	<b>101,85%</b>	<b>103,09%</b>	<b>103,74%</b>

**Graf 29: Struktura výnosů dle druhů - PIKE Electronic**



Nejvýznamnější podíl na celkových tržbách (i výnosech) zaujímají po celé období tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, což je v oboru podnikání společnosti typické. Tržby za zboží realizované do roku 2005 netvořily ani 1%. Kromě roku 2005 tvořily tržby za vlastní výrobky a služby asi 99%, ostatní položky nebyly významné. V roce 2005 byla situace pozměněna prodejem bytového domu, procento tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb tak kleslo na 90% a asi 10% tvořily tržby z prodeje DHM.

**Graf 30: Struktura výnosů dle druhů - Aquasoft<sup>24</sup>**



Konkurenční firma má téměř shodnou strukturu výnosů jako PIKE Electronic, neprodává však dlouhodobý majetek. Kromě roku 2005 představovaly tržby za prodej vlastních výrobků a služeb u konkurence rovněž asi 99%. V roce 2005 konkurenční

<sup>23</sup> Tabulka všech vypočtených podílů položek výkazu zisků a ztrát na celkových tržbách viz. příloha 16.

<sup>24</sup> Tabulka všech vypočtených podílů položek výkazu zisků a ztrát na celkových tržbách viz. příloha 22.

firma realizovala tržby z prodeje cenných papírů a podílů, které tvořily asi 10% celkových tržeb.

### **Analýza výnosů dle divizí**

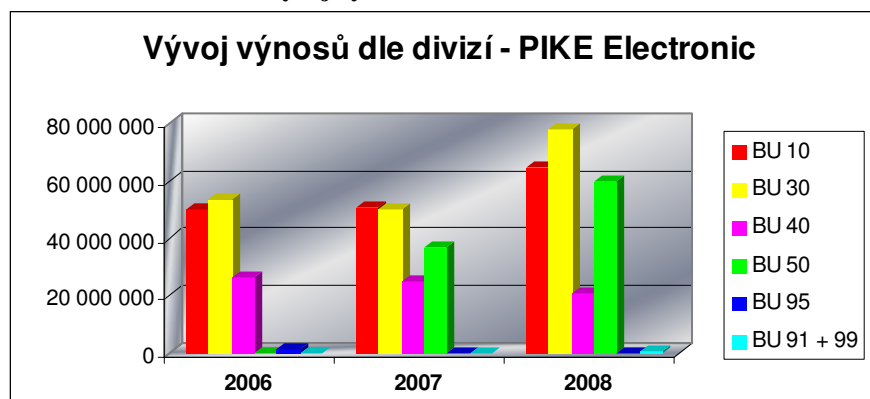
Podrobnější analýza tržeb dle jednotlivých divizí společnosti PIKE Electronic bude z důvodů dostupnosti potřebných dat provedena pouze za období 2006-2008.

Mezi výkonné divize společnosti patří divize Zdravotního pojištění (BU 10), divize Průmyslové automatizace (BU 30), divize Business intelligence (BU 40) a také divize Integrace aplikací (BU 50), která byla založena v roce 2006. Další divize společnosti tvoří finanční oddělení (BU 92), obchodní oddělení (BU 95) a divize managementu (BU 91+99). Vývoj výnosů (tržeb) jednotlivých divizí zachycuje následující tabulka.

**Tabulka 40: Horizontální analýza výnosů dle divizí - PIKE Electronic**

PIKE Electronic	2006	2007	2008	2007-2006		2008-2007	
				abs.	%	abs.	%
BU 10	50 249 609	50 491 325	65 074 886	241 716	0,48%	14 583 561	28,88%
BU 30	53 476 220	50 147 920	77 900 533	-3 328 300	-6,22%	27 752 613	55,34%
BU 40	26 217 263	24 838 385	20 988 630	-1 378 878	-5,26%	-3 849 755	-15,50%
BU 50	0	36 544 596	59 782 500	36 544 596	-	23 237 904	63,59%
BU 92	0	0	159 000	0	-	159 000	-
BU 95	1 468 290	0	206 902	-1 468 290	-100,00%	206 902	-
BU 91+99	0	0	268 900	0	-	268 900	-
<b>CELKEM</b>	<b>131 411 382</b>	<b>162 022 226</b>	<b>224 381 350</b>	<b>30 610 844</b>	<b>23,29%</b>	<b>62 359 124</b>	<b>38,49%</b>

**Graf 31: Vývoj výnosů dle divizí - PIKE Electronic**



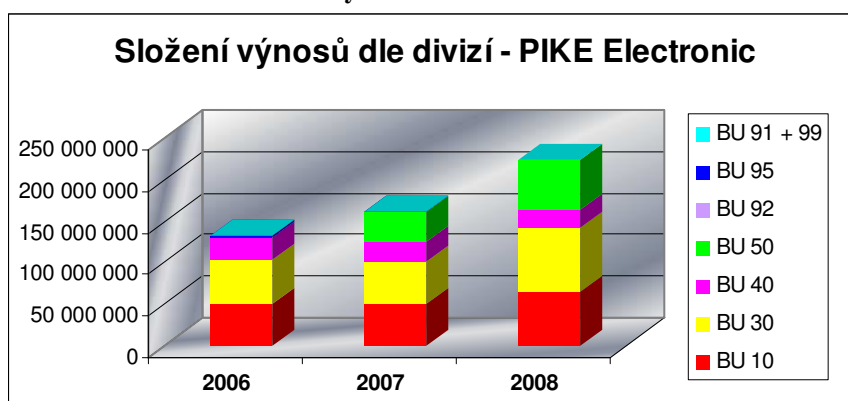
Celkové tržby neustále rostou, přičemž nejvyšších tržeb po celé období dosahují divize Zdravotního pojištění a Průmyslové automatizace, poté následují tržby z Integrace aplikací a za nimi tržby z Business intelligence. V roce 2007 došlo k celkovému růstu tržeb o 23%, což bylo zapříčiněno především realizací tržeb z nové divize Integrace aplikací, neboť v oblasti Zdravotního pojištění došlo k minimálnímu růstu a u ostatních

divizí došlo z důvodů nižšího počtu zakázek k mírnému poklesu tržeb. Založení nové divize Integrace aplikací se ukázalo jako správný krok, neboť již v prvním roce převýšil obrat z této divize tržby ze zavedené divize Business intelligence, kde dochází k postupnému poklesu. V roce 2008 byl celkový růst tržeb nejvyšší za celé období, a to ve výši 38%. V divizi Business intelligence se tržby snížily o 15%, u ostatních divizí došlo k jejich zvýšení, přičemž nejvyšší nárůst byl zaznamenán u perspektivní divize Integrace aplikací (o 64%), tržby z Průmyslové automatizace také významně vzrostly (o 55%) a rovněž se zvýšily tržby divize Zdravotního pojištění (o 29%).

**Tabulka 41: Vertikální analýza výnosů dle divizí - PIKE Electronic**

PIKE Electronic	2006	2007	2008	2006	2007	2008
BU 10	50 249 609	50 491 325	65 074 886	38,24%	31,16%	29,00%
BU 30	53 476 220	50 147 920	77 900 533	40,69%	30,95%	34,72%
BU 40	26 217 263	24 838 385	20 988 630	19,95%	15,33%	9,35%
BU 50	0	36 544 596	59 782 500	0,00%	22,56%	26,64%
BU 92	0	0	159 000	0,00%	0,00%	0,07%
BU 95	1 468 290	0	206 902	1,12%	0,00%	0,09%
BU 91+99	0	0	268 900	0,00%	0,00%	0,12%
<b>CELKEM</b>	<b>131 411 382</b>	<b>162 022 226</b>	<b>224 381 350</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

**Graf 32: Složení výnosů dle divizí - PIKE Electronic**



Nejvyšší podíl na celkových tržbách mají tržby z Průmyslové automatizace, které tvoří 35 - 40%. Jen v roce 2007 to byly těsně tržby ze Zdravotního pojištění tvořící asi 31%. Podíl tržeb z divize Business intelligence neustále klesá a v roce 2008 představoval jen asi 9%. Naopak podíl tržeb z nové divize Integrace aplikací neustále roste, přičemž v roce 2008 tvořil asi 27% celkových tržeb.

### 5.6.3 Analýza nákladů

#### Analýza nákladů dle druhů

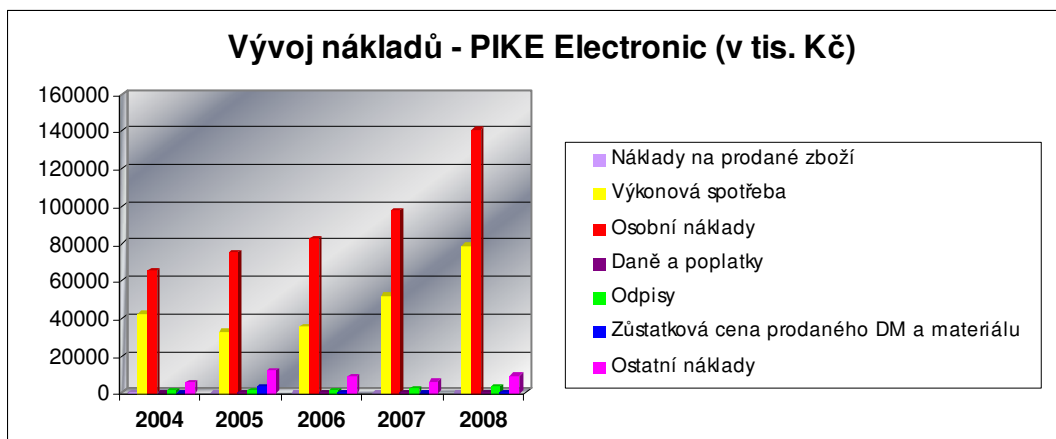
**Tabulka 42: Vývoj nákladů - PIKE Electronic**

Údaje jsou v tis. Kč	2004	2005	2006	2007	2008
Náklady na prodané zboží	143	54	0	0	0
Výkonová spotřeba	42534	33160	35326	52142	78990
Osobní náklady	65499	74839	82541	97467	140879
Daně a poplatky	59	148	478	207	114
Odpisy	1480	1605	1648	2271	3466
Zůstatková cena prodaného DM a materiálu	8	3664	749	0	487
Ostatní náklady	6154	12364	9219	6381	9657
<b>Náklady celkem</b>	<b>115877</b>	<b>125834</b>	<b>129961</b>	<b>158468</b>	<b>233593</b>

**Tabulka 43: Horizontální analýza nákladů - PIKE Electronic<sup>25</sup>**

Údaje jsou v tis. Kč, resp. v %	2005-2004		2006-2005		2006-2007		2007-2008	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Náklady na prodané zboží	-89	-62,24%	-54	-100,00%	0	-	0	-
Výkonová spotřeba	-9374	-22,04%	2166	6,53%	16816	47,60%	26848	51,49%
Osobní náklady	9340	14,26%	7702	10,29%	14926	18,08%	43412	44,54%
Daně a poplatky	89	150,85%	330	222,97%	-271	-56,69%	-93	-44,93%
Odpisy	125	8,45%	43	2,68%	623	37,80%	1195	52,62%
Zůstatková cena prodaného DM a materiálu	3656	45700,00%	-2915	-79,56%	-749	-100,00%	487	-
Ostatní náklady	6210	100,91%	-3145	-25,44%	-2838	-30,78%	3276	51,34%
<b>Náklady celkem</b>	<b>9957</b>	<b>8,59%</b>	<b>4127</b>	<b>3,28%</b>	<b>28507</b>	<b>21,94%</b>	<b>75125</b>	<b>47,41%</b>

**Graf 33: Vývoj nákladů - PIKE Electronic**

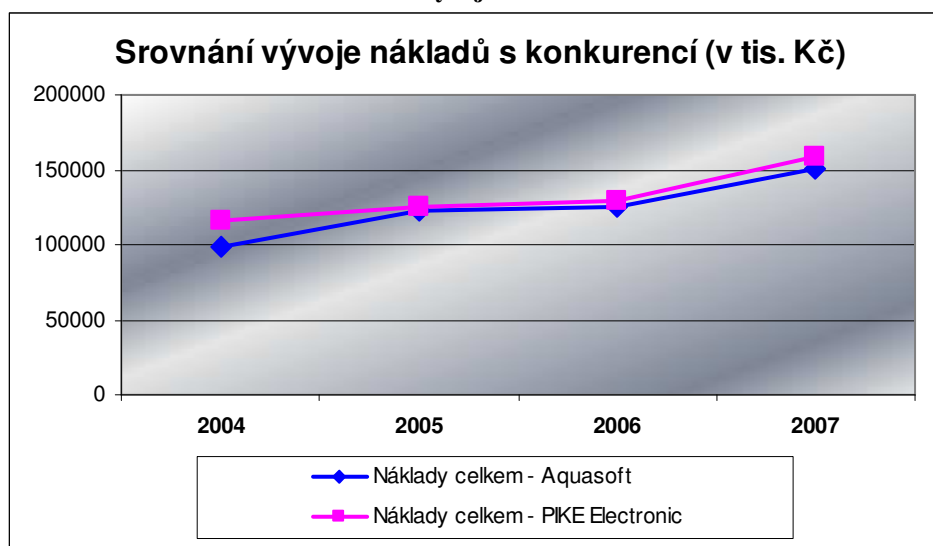


Po celé období dochází ke zvyšování téměř všech druhů nákladů. V roce 2005 došlo ke zvýšení celkových nákladů o 9%, neboť pozitivní snížení výkonové spotřeby bylo téměř kompenzováno zvýšením osobních nákladů. K růstu nákladů došlo v provozní oblasti a vlivem zvýšení položky zůstatkové ceny prodaného dlouhodobého majetku

<sup>25</sup> Tabulka všech vypočtených absolutních i relativních změn položek výkazu zisků a ztrát viz. příloha 13.

(prodej bytového domu). V roce 2006 stouply celkové náklady jen o 4%. Opět vzrostly osobní náklady v důsledku zvyšování mezd i počtu zaměstnanců, vlivem vyšších výkonů vzrostla o 7% i výkonová spotřeba. V roce 2007 došlo k výraznému růstu nákladů o 22%, což bylo způsobeno zejména růstem výkonové spotřeby o 48% (vlivem růstu výkonů zapříčiněným novými zakázkami) a růstem osobních nákladů o 18% (13 nových zaměstnanců). V roce 2008 došlo k růstu nákladů o 47%, a to především v důsledku zvýšení osobních nákladů o 45%. Společnost neustále rozšiřuje svou činnost a v roce 2008 přijala asi 50 nových pracovníků, s čímž souvisí výrazný růst mzdových nákladů. Z důvodu výrazně vyšších výkonů došlo ke značnému zvýšení také v oblasti výkonové spotřeby (o 51%), přičemž spotřeba materiálu a energie vzrostla o 180% a služby se zvýšily o 40%.

**Graf 34: Srovnání vývoje nákladů s konkurencí**



Průběh nákladů je u obou společností identický, nicméně náklady společnosti PIKE Electronic se nachází nad náklady konkurenční firmy, přičemž rozdíl je od roku 2005 ve výši 3 - 7 mil. Kč ve prospěch konkurenční firmy. Vzhledem k téměř shodné výši tržeb obou firem to značí nižší zisk společnosti PIKE Electronic. V letech 2005 a 2006 měla společnost Aquasoft vyšší výkonovou spotřebu, avšak měla také o několik milionů korun nižší osobní náklady. V roce 2007 došlo k obratu situace a konkurenční firma měla vyšší osobní náklady a nižší výkonovou spotřebu než PIKE Electronic. V souvislosti s osobními náklady je vhodné zmínit, že konkurenční firma má méně zaměstnanců než PIKE Electronic (v roce 2007 asi o 20) a jejich počet téměř nezvyšuje, proto také u konkurence nedochází k tak výraznému zvyšování osobních nákladů. PIKE Electronic má narozdíl od společnosti Aquasoft výrazně vyšší hodnotu ostatních

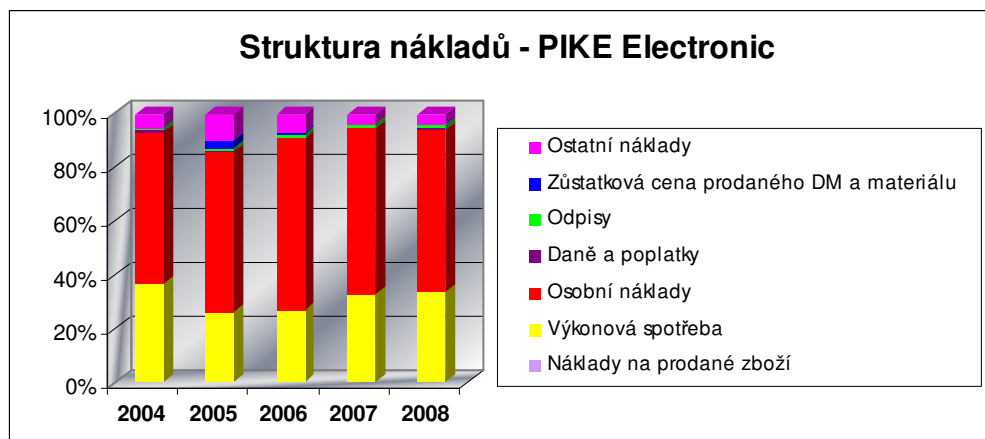


provozních nákladů, kam jsou mimo jiné zahrnuty pokuty a penále vůči finančnímu úřadu a zdravotním pojišťovnám, které představují nejvyšší částky (více než 2 mil. Kč). Dále je nutné zmínit, že zatímco konkurenční společnost nemá téměř žádné náklady spojené s finanční činností, společnost PIKE Electronic v souvislosti s bankovními úvěry významně zatěžují také finanční náklady a nákladové úroky.

**Tabulka 44: Vertikální analýza nákladů - PIKE Electronic**

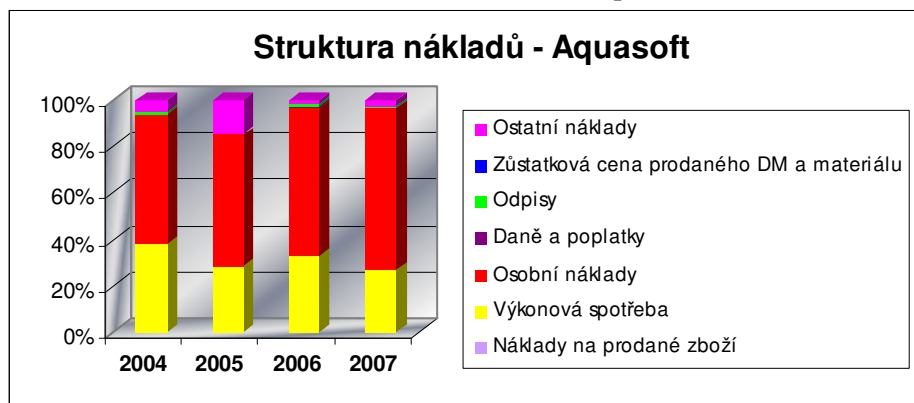
PIKE Electronic	2004	2005	2006	2007	2008
Náklady na prodané zboží	0,12%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%
Výkonová spotřeba	36,71%	26,35%	27,18%	32,90%	33,82%
Osobní náklady	56,52%	59,47%	63,51%	61,51%	60,31%
Daně a poplatky	0,05%	0,12%	0,37%	0,13%	0,05%
Odpisy	1,28%	1,28%	1,27%	1,43%	1,48%
Zůstatková cena prodaného DM a materiálu	0,01%	2,91%	0,58%	0,00%	0,21%
Ostatní náklady	5,31%	9,83%	7,09%	4,03%	4,13%
<b>Náklady celkem</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

**Graf 35: Struktura nákladů - PIKE Electronic**



Mezi náklady jsou stabilně nejvýznamnější náklady osobní, které tvoří kolem 60%. Z nich jsou významné zejm. náklady mzdové tvořící asi 45% celkových nákladů. Druhou nejvýznamnější položkou je výkonová spotřeba, jejíž podíl neustále roste a zaujímá kolem 30% nákladů. Převážnou část výkonové spotřeby představují náklady na služby (nájem - kromě pražské centrály sídlí dalších 6 poboček v pronajatých prostorách, výdaje na leasing - osobní automobily, výpočetní technika), spotřeba materiálu a energie nepřesahuje 5%. V roce 2005 asi 3% nákladů tvořila zůstatková cena prodaného dlouhodobého hmotného majetku v důsledku prodeje bytového domu.

Graf 36: Struktura nákladů - Aquasoft



Struktura nákladů konkurenční společnosti je obdobná jako u PIKE Electronic. Největší část nákladů (přes 60%) tvoří rovněž osobní náklady (zejm. mzdové), druhou nejvýznamnější položkou je výkonová spotřeba (zejm. služby). V roce 2005 asi 10% nákladů tvořily prodané cenné papíry a podíly.

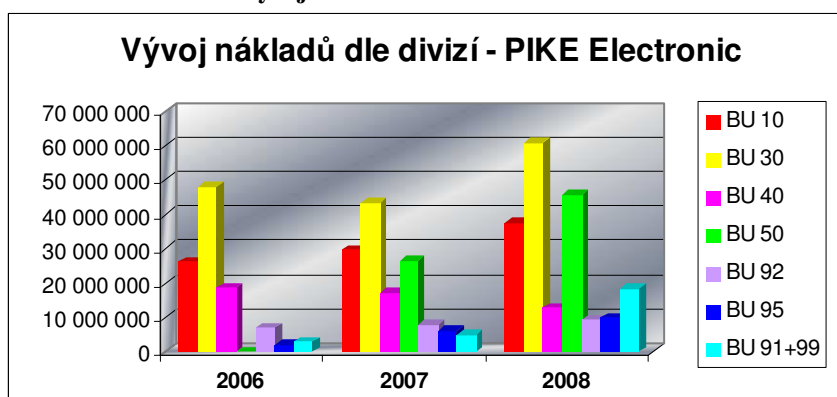
### Analýza nákladů dle divizí

Náklady divizí jsou členěny na náklady, které lze jednoznačně přiřadit jednotlivým divizím, a na společné náklady divizí.

Tabulka 45: Horizontální analýza nákladů dle divizí - PIKE Electronic

PIKE Electronic	2006	2007	2008	2007-2006		2008-2007	
				abs.	%	abs.	%
BU 10	26 096 459	29 741 110	37 708 233	3 644 652	13,97%	7 967 123	26,79%
BU 30	48 169 696	43 338 001	61 107 335	-4 831 695	-10,03%	17 769 334	41,00%
BU 40	18 645 992	17 299 762	12 847 974	-1 346 230	-7,22%	-4 451 788	-25,73%
BU 50	0	26 445 411	45 859 134	26 445 411	-	19 413 723	73,41%
BU 92	7 073 310	7 912 932	9 150 945	839 622	11,87%	1 238 013	15,65%
BU 95	2 111 863	5 988 906	9 990 503	3 877 043	183,58%	4 001 597	66,82%
BU 91+99	2 836 066	4 919 076	18 461 552	2 083 010	73,45%	13 542 476	275,31%
<b>CELKEM</b>	<b>104 933 386</b>	<b>135 645 198</b>	<b>195 125 676</b>	<b>30 711 813</b>	<b>29,27%</b>	<b>59 480 478</b>	<b>43,85%</b>

Graf 37: Vývoj nákladů dle divizí - PIKE Electronic

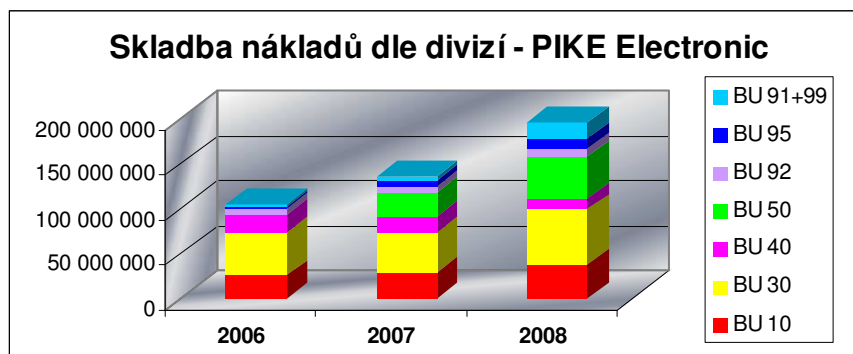


Celkové náklady neustále rostou, přičemž nejvyšších nákladů dosahuje po celé období divize Průmyslové automatizace (BU 30), za ní následuje divize Zdravotního pojištění (BU 10), divize Integrace aplikací (BU 50) a poté divize Business intelligence (BU 40), jejíž náklady stejně jako tržby neustále klesají. Významné náklady vykazuje také finanční oddělení (BU 92), obchodní oddělení (BU 95) a divize managementu (BU 91+99), jejichž náklady po celé období rostou. V roce 2007 došlo k celkovému růstu nákladů o 30%, což bylo způsobeno zejména realizací nákladů z nové divize Integrace aplikací. V důsledku snížení výkonů došlo k mírnému poklesu nákladů v divizích Průmyslové automatizace a Business intelligence. Pokles nákladů těchto divizí pozitivně převýšil pokles tržeb. Naopak v divizi Zdravotního pojištění náklady vzrostly více než tržby (o 14%) a poprvé byly realizovány náklady (i tržby) z nové divize Integrace aplikací. U všech nevýrobních divizí se náklady zvýšily, k významnému růstu došlo zejména u obchodního oddělení, kde náklady vzrostly o 184%, v divizích managementu došlo k 74%-nímu růstu a náklady finančního oddělení vzrostly o 12%. V roce 2008 došlo k růstu nákladů o 44%, což negativně převýšilo růst tržeb. Kromě Business intelligence vzrostly náklady všech divizí. K růstu nákladů přispěla zejména divize Integrace aplikací, jejíž náklady se zvýšily o 73%, v divizi Průmyslové automatizace náklady vzrostly o 41% a ve Zdravotním pojištění o 27%. V nevýrobních divizích došlo k výraznému zvýšení zejména v divizích managementu, kde náklady vzrostly o 275%, v obchodním oddělení se zvýšily o 67% a o 16% ve finančním oddělení.

**Tabulka 46: Vertikální analýza nákladů dle divizí - PIKE Electronic**

PIKE Electronic	2006	2007	2008	2006	2007	2008
BU 10	26 096 459	2 9741 110	37 470 551	24,87%	21,93%	19,15%
BU 30	48 169 696	43 338 001	61 571 902	45,91%	31,95%	31,48%
BU 40	18 645 992	17 299 762	12 794 945	17,77%	12,75%	6,54%
BU 50	0	26 445 411	45 845 124	0,00%	19,50%	23,44%
BU 92	7 073 310	7 912 932	9 224 518	6,74%	5,83%	4,72%
BU 95	2 111 863	5 988 906	10 28 7969	2,01%	4,42%	5,26%
BU 91+99	2 836 066	4 919 076	18 424 358	2,70%	3,63%	9,42%
<b>CELKEM</b>	<b>104 933 386</b>	<b>135 645 198</b>	<b>195 619 367</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Graf 38: Skladba nákladů dle divizí - PIKE Electronic

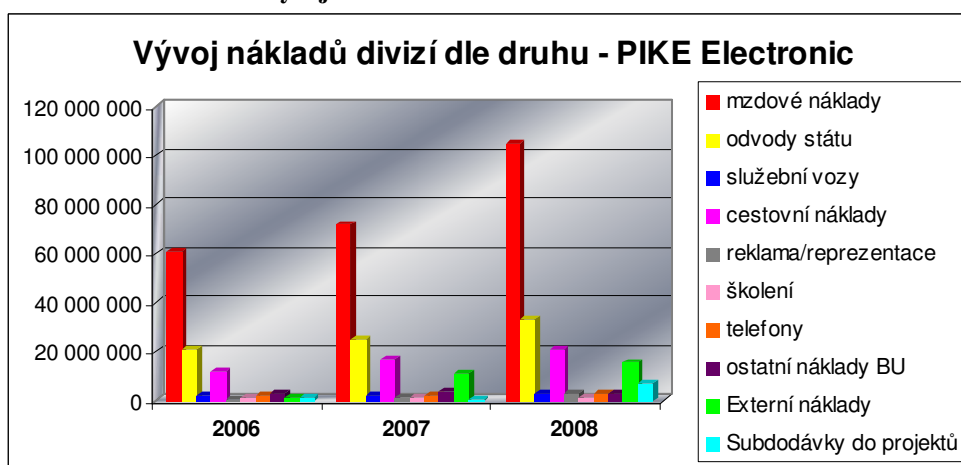


Nejvýznamnější podíl na celkových nákladech mají náklady divize Průmyslové automatizace, které v roce 2006 tvořily 46%, od roku 2007 však v důsledku zvýšení celkových nákladů o náklady divize Integrace aplikací představují asi 32%. Druhý největší podíl má divize Integrace aplikací (asi 23%) a poté divize Zdravotního pojištění (asi 20%). Podíl divize Business intelligence se snižuje a v roce 2008 představoval asi 7% nákladů. Nevýkonné divize se na celkových nákladech podílí do 10%.

Tabulka 47: Složení nákladů divizí dle druhu - PIKE Electronic

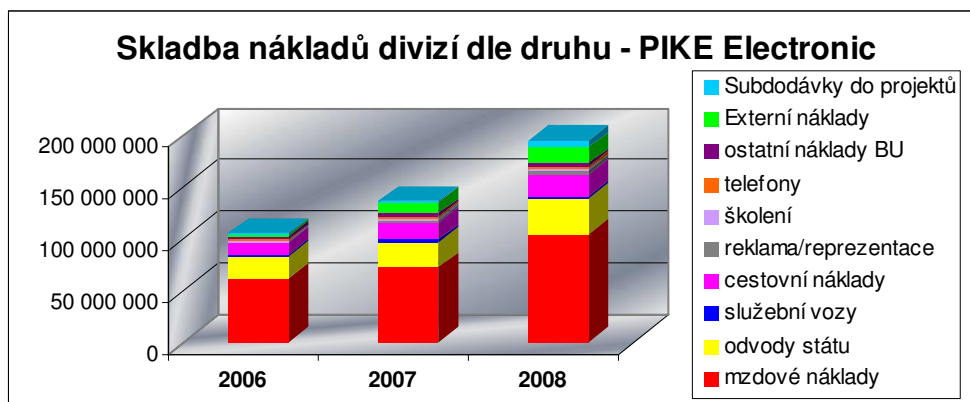
PIKE Electronic	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Osobní náklady	81 985 509	96 818 074	137 910 616	78,13%	71,38%	70,68%
mzdové náklady	60 974 109	71 862 557	104 539 740	58,11%	52,98%	53,58%
odvody státu	21 011 400	24 955 517	33 370 876	20,02%	18,40%	17,10%
Výrobní režie	19 857 760	27 496 015	34 398 875	18,92%	20,27%	17,63%
služební vozy	1 935 128	2 435 429	3 134 915	1,84%	1,80%	1,61%
cestovní náklady	11 633 389	16 567 697	21 166 460	11,09%	12,21%	10,85%
reklama/reprezentace	750 276	1 421 162	3 145 979	0,72%	1,05%	1,61%
školení	1 123 181	1 555 526	1 433 344	1,07%	1,15%	0,73%
telefony	1 809 734	2 148 893	2 946 020	1,72%	1,58%	1,51%
ostatní náklady BU	2 606 052	3 367 308	2 572 156	2,48%	2,48%	1,32%
Externí náklady	1 542 407	11 145 582	15 563 766	1,47%	8,22%	7,98%
Subdodávky do projektů	1 547 710	185 528	7 252 419	1,47%	0,14%	3,72%
<b>CELKEM BU</b>	<b>104 933 386</b>	<b>135 645 198</b>	<b>195 125 676</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Graf 39: Vývoj nákladů divizí dle druhu - PIKE Electronic



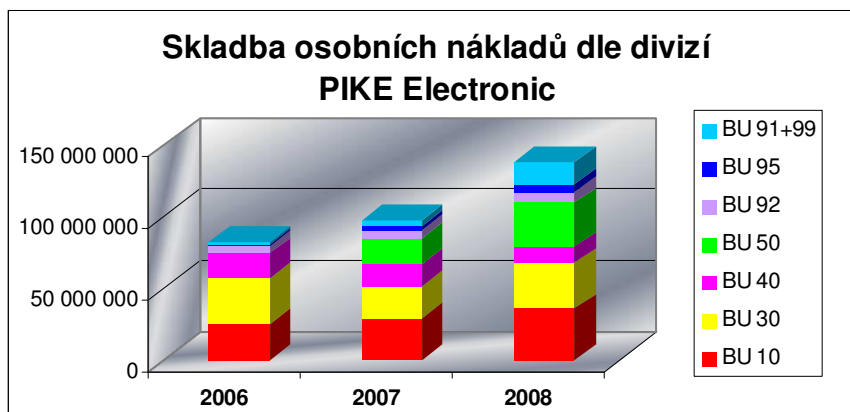
Po celé období dochází k růstu téměř všech druhů nákladů. Nejvýznamnější mzdové náklady vzrostly v roce 2007 o 18% a v roce 2008 o 45% vlivem zvýšení počtu zaměstnanců. Spolu se mzdovými náklady rostou i odvody státu. V roce 2007 došlo ke zvýšení mzdových nákladů v důsledku mezd nové divize Integrace aplikací, a také v ostatních divizích kromě divize Business intelligence a Průmyslové automatizace došlo k navýšení počtu pracovníků. V roce 2008 se zvýšil počet zaměstnanců zejména v divizi Integrace aplikací a Průmyslové automatizace, ale kromě divize Business intelligence i ve všech ostatních divizích. Po celé období roste také výrobní režie (zejm. cestovní náklady), která v roce 2007 vzrostla o 38% a v roce 2008 o dalších 25%. Zejména díky divizi Průmyslové automatizace a Integrace aplikací rostou také externí náklady. Subdodávky do projektů využívá v největší míře také divize Průmyslové automatizace.

**Graf 40: Skladba nákladů divizí dle druhu - PIKE Electronic**



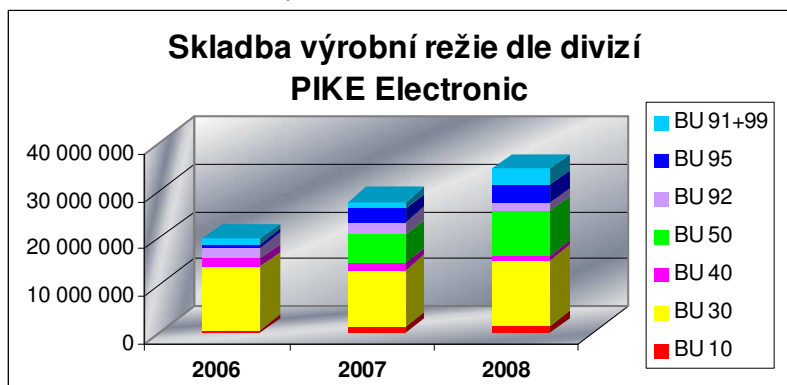
Vzhledem k oboru podnikání společnosti je přirozené, že největší podíl na nákladech mají náklady osobní, které tvoří kolem 70% nákladů. Významné jsou zejména náklady mzdové, které představují asi 53%, odvody státu poté tvoří zbylých 17%. Druhou nejvýznamnější položkou nákladů je výrobní režie, která zaujímá 18-20%. Vzhledem k šesti pobočkám v ČR a značné mezinárodní flexibilitě společnosti mají z výrobní režie největší význam cestovní náklady, které tvoří 10-12% celkových nákladů. Cestovní náklady zahrnují jízdné, letenky, stravné a ubytování zaměstnanců společnosti. Ostatní režijní náklady (např. náklady na mobilní telefony, školení, služební vozy, reklamu) představují 1-2%. Třetí nejvýznamnější položkou nákladů jsou externí náklady, které tvoří kolem 8% nákladů a představují subdodávky IT služeb. Tyto náklady tvoří především náklady divize Průmyslové automatizace a Integrace aplikací. Poté následují subdodávky do projektů (HW a SW), které se na nákladech podílí do 5% a tvoří je náklady divize Průmyslové automatizace, Zdravotního pojištění a Business intelligence.

**Graf 41: Skladba osobních nákladů dle divizí - PIKE Electronic**



Největší podíl na nejvýznamnějších - osobních nákladech měla v roce 2006 divize Průmyslové automatizace (BU 30). Od roku 2007 je to však divize Zdravotního pojištění (BU 10), která tvoří asi 25-30% osobních nákladů. Důvodem byl vyšší počet zaměstnanců divize Průmyslové automatizace v roce 2006, od roku 2007 má však divize Zdravotního pojištění nejvíce pracovníků - asi o 5 pracovníků více než divize Průmyslové automatizace, která v roce 2008 zaměstnávala asi 30 pracovníků. V divizi Business intelligence (BU 40) dochází ke snižování počtu zaměstnanců, proto se její podíl na osobních nákladech snížil z 20% v roce 2006 (asi 25 zaměstnanců) na 8% v roce 2008 (asi 15 zaměstnanců). Naopak v divizi Integrace aplikací (BU 50) dochází ke zvyšování počtu pracovníků (v roce 2008 bylo přijato asi dalších 15) a tím také k růstu podílu této divize na osobních nákladech, který v roce 2008 představoval asi 22%. V roce 2008 došlo k růstu počtu zaměstnanců také ve všech nevýrobních divizích, zejm. v divizích managementu (dalších 10 pracovníků), jejichž podíl na nákladech se zvýšil na 11%. Obchodní a finanční oddělení rovněž přijalo další pracovníky a jejich podíl na osobních nákladech činil kolem 5%.

**Graf 42: Skladba výrobní režie dle divizí - PIKE Electronic**

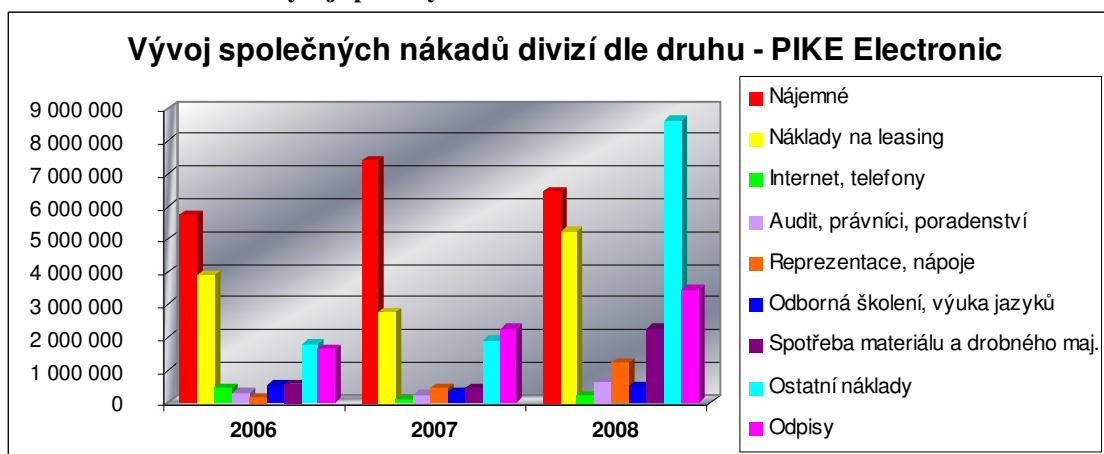


Uvedený graf znázorňuje podíl jednotlivých divizí na druhé nejvýznamnější položce nákladů – výrobní režii. Nejvýznamnější položkou výrobní režie jsou cestovní náklady, proto největší podíl na výrobní režii mají divize spotřebovávající v největší míře právě tyto náklady. Největší podíl po celé období zaujímá divize Průmyslové automatizace (BU 30), která od roku 2007 tvoří asi 40% výrobní režie. Důvodem je zmíněná spotřeba cestovních nákladů této divize, dále dochází k významnějšímu využívání také nákladů na služební vozy a telefony. Druhý nejvýznamnější podíl na výrobní režii tvoří od roku 2007 divize Integrace aplikací (BU 50), jejíž podíl v roce 2008 vzrostl z 21% na 27%. Tato divize rovněž nejvíce spotřebovává cestovní náklady, poté následují náklady na školení a telefony. Podíly ostatních výkonných divizí na výrobní režii netvořily v roce 2008 ani 5%, a to z důvodu nižší spotřeby cestovních nákladů. Divize Zdravotního pojištění (BU 10) totiž z výrobní režie nejvíce spotřebovává náklady na telefony, služební vozy (náklady na pohonné hmoty, oprava a údržba, mytí, spotřební materiál vozu, servis apod.) a školení. Divize Business intelligence (BU 40) nejvíce využívá telefony, cestovní náklady a náklady na služební vozy. Podíl finančního oddělení klesá, ale naopak vzrůstá podíl obchodního oddělení (13%) a divizi managementu (10%). Tyto divize kromě uvedených druhů nákladů významněji využívají také náklady na reklamu a reprezentaci (zejm. obchodní a finanční oddělení).

**Tabulka 48: Složení společných nákladů divizí dle druhu**

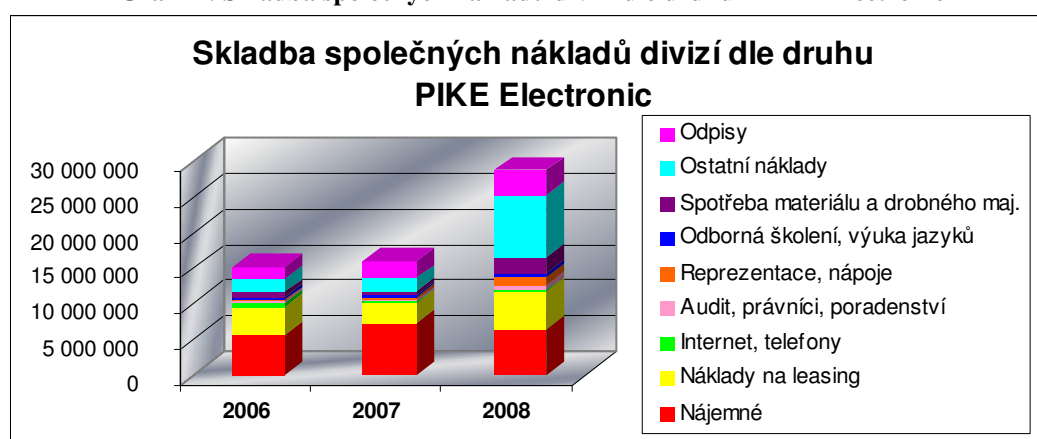
PIKE Electronic	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Nájemné	5 739 292	7 403 134	6 487 219	38,11%	46,55%	22,63%
Náklady na leasing	3 897 064	2 770 330	5 248 650	25,88%	17,42%	18,31%
Internet, telefony	426 074	103 753	224 192	2,83%	0,65%	0,78%
Audit, právníci, poradenství	296 885	237 535	620 052	1,97%	1,49%	2,16%
Reprezentace, nápoje	155 430	427 121	1 210 608	1,03%	2,69%	4,22%
Odborná školení, výuka jazyků	536 184	335 941	496 538	3,56%	2,11%	1,73%
Spotřeba materiálu a drobného majetku	580 573	450 395	2 270 887	3,86%	2,83%	7,92%
Ostatní náklady	1 779 594	1 905 654	8 640 468	11,82%	11,98%	30,15%
Odpisy	1 648 494	2 271 119	3 463 120	10,95%	14,28%	12,08%
<b>CELKEM</b>	<b>15 059 589</b>	<b>15 904 981</b>	<b>28 661 734</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

**Graf 43: Vývoj společných nákladů divizí dle druhu - PIKE Electronic**



Ze společných nákladů divizí je kromě roku 2008 nejvýznamnější nájemné, kam spadá nájemné kanceláří, garáží a energie a služby spojené s nájmem. Tyto náklady vzrostly v roce 2007, v roce 2008 však opět mírně poklesly. Opačný vývoj zaznamenaly náklady na leasing (finanční i operativní), které poklesly v roce 2007, ale v roce 2008 znovu vzrostly. Další významnou položkou jsou odpisy a ostatní náklady divizí, které po celé období stoupají, přičemž v roce 2008 stouply ostatní náklady o 353% a převýšily i náklady na nájemné a leasing. Ostatních náklady v roce 2008 vzrostly zejména v důsledku rekonstrukce pobočky v Olomouci, odměn personálním agenturám za zprostředkování zaměstnanců, nákladů na členství v organizacích (od roku 2008 Prague Business Club) a postoupení kanceláří v Ostravě. Vliv mělo také zvýšení neodepisovaných licencí a SW podpory a nákladů na referentské služební vozy.

**Graf 44: Skladba společných nákladů divizí dle druhu - PIKE Electronic**



Do roku 2007 představovalo nejvýznamnější položku společných nákladů nájemné (38-46%), v roce 2008 to však byly ostatní náklady (30%), které zaujímaly o 7% více. Kolem 20% tvoří po celé období náklady na leasing a asi 12% představují odpisy.



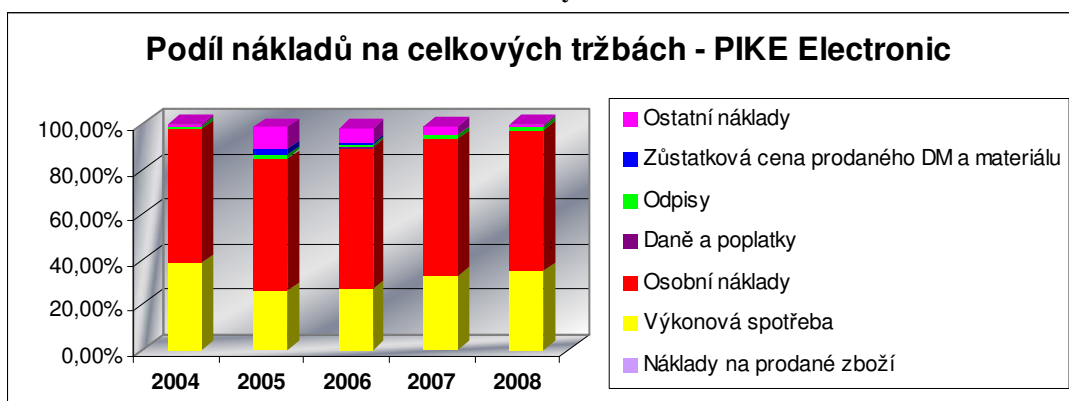
#### 5.6.4 Analýza nákladovosti

Při této analýze využíváme procentní analýzy komponent výkazu zisků a ztrát, kde se za 100% považují celkové tržby.

**Tabulka 49: Analýza nákladovosti - PIKE Electronic<sup>26</sup>**

Údaje jsou v tis. Kč, resp. v %	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Náklady na prodané zboží	143	54	0	0	0	0,13%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%
Výkonová spotřeba	42534	33160	35326	52142	78990	38,39%	26,00%	26,74%	32,57%	34,99%
Osobní náklady	65499	74839	82541	97467	140879	59,11%	58,67%	62,48%	60,88%	62,40%
Daně a poplatky	59	148	478	207	114	0,05%	0,12%	0,36%	0,13%	0,05%
Odpisy	1480	1605	1648	2271	3466	1,34%	1,26%	1,25%	1,42%	1,54%
Zůstatková cena prodaného DM a materiálu	8	3664	749	0	487	0,01%	2,87%	0,57%	0,00%	0,22%
Ostatní náklady	6154	12364	9219	6381	9657	5,55%	9,69%	6,98%	3,99%	4,28%
<b>Náklady celkem</b>	<b>115877</b>	<b>125834</b>	<b>129961</b>	<b>158468</b>	<b>233593</b>	<b>104,58%</b>	<b>98,65%</b>	<b>98,37%</b>	<b>98,99%</b>	<b>103,46%</b>

**Graf 45: Podíl nákladů na celkových tržbách - PIKE Electronic**



Podíl jednotlivých položek nákladů na celkových tržbách je téměř shodný jako jejich podíl na celkových nákladech. Do roku 2006 se podíl nákladů na celkových tržbách snižoval, to znamená, že tempo růstu nákladů bylo nižší než tempo růstu tržeb. Tento pozitivní trend byl však v roce 2007 porušen, což značí že náklady vzrostly více než tržby. Největší podíl na celkových tržbách (asi 60%) mají náklady osobní, které v roce 2008 tvořily asi 62%. Z nich jsou významné zejm. náklady mzdové. Druhou nejvýznamnější položkou tvořící asi 30% tržeb je výkonová spotřeba, z níž převážnou část představují náklady na služby (nájemné, leasing, cestovné). V roce 2004 byl její podíl 38%, v roce 2005 se však výrazně snížil na 26% a od roku 2006 neustále roste, přičemž v roce 2008 tvořil asi 35% tržeb. V roce 2005 se zvýšil podíl ostatních nákladů, které však nadále klesají, a zůstatkové ceny prodaného dlouhodobého majetku vlivem prodeje bytového domu.

<sup>26</sup> Tabulka všech vypočtených podílů položek výkazu zisků a ztrát na celkových tržbách viz. příloha 16.

Při porovnání s konkurencí<sup>27</sup> je zaznamenána téměř shodná skladba jako u PIKE Electronic. U společnosti Aquasoft rovněž nejvýznamněji tržby zatěžují osobní náklady, jejichž podíl neustále roste a v roce 2007 představoval asi 70% tržeb. Druhou nejvýznamnější položkou je výkonová spotřeba, která tvoří kolem 30% celkových tržeb.

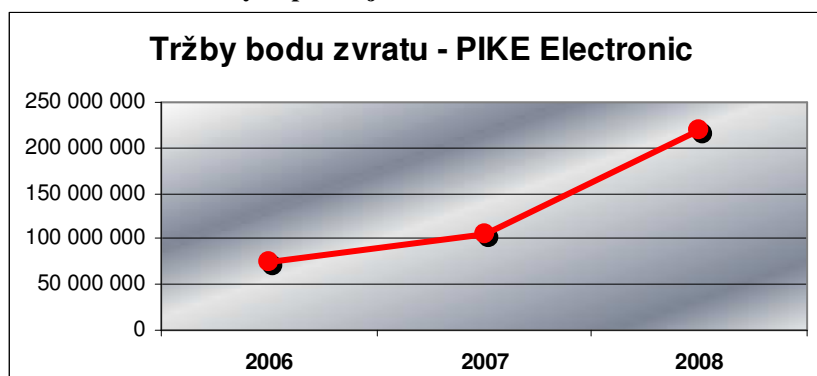
### 5.6.5 Analýza bodu zvratu

Variabilní náklady zde představují náklady jednotlivých divizí, za fixní náklady jsou poté považovány společné náklady divizí.

**Tabulka 50: Analýza bodu zvratu - PIKE Electronic**

PIKE Electronic	2006	2007	2008
Tržby (výnosy)	131 411 382	162 022 226	224 381 350
Variabilní náklady	104 933 386	135 645 198	195 125 676
Fixní náklady	15 059 589	15 904 981	28 661 734
VH na úrovni divizí	11 418 407	10 472 046	593 940
Příspěvek ke krytí - K	26 477 996	26 377 028	29 255 674
Relativní příspěvek ke krytí - K*	20%	16%	13%
TRŽBY BODU ZVRATU - T <sub>BZ</sub>	74 741 361	97 697 152	219 826 029
TRŽBY (Z = 10mil.)	124 371 771	159 122 658	296 522 724
Bezpečnostní marže	43%	40%	2%

**Graf 46: Tržby odpovídající bodu zvratu - PIKE Electronic**

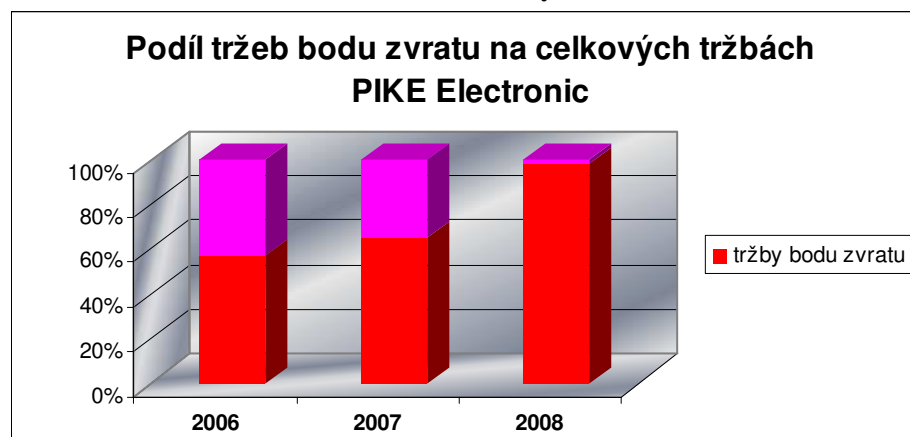


Tržby odpovídající bodu zvratu společnosti PIKE Electronic se v důsledku růstu nákladů neustále zvyšují, přičemž se negativně snižuje bezpečnostní marže, která v roce 2008 tvořila pouhých 2%. V roce 2006 byly tržby bodu zvratu asi 75 mil. Kč, v roce 2006 vzrostly na 97 mil. Kč a v roce 2008 došlo k jejich růstu o 111% a společnost dosáhla bodu zvratu až při tržbách v hodnotě 219.826.029 Kč. Nízká hodnota bezpečnostní marže v roce 2008 dokládá nízkou hodnotu hrubého zisku (asi 594 tis. Kč), neboť 98% celkových tržeb představují tržby bodu zvratu, a tudíž je minimální prostor pro tvorbu zisku (viz. následující graf). Pokud by společnost v roce 2006 chtěla dosáhnout hrubého

<sup>27</sup> Tabulka všech vypočtených podílů položek výkazu zisků a ztrát na celkových tržbách viz. příloha 22.

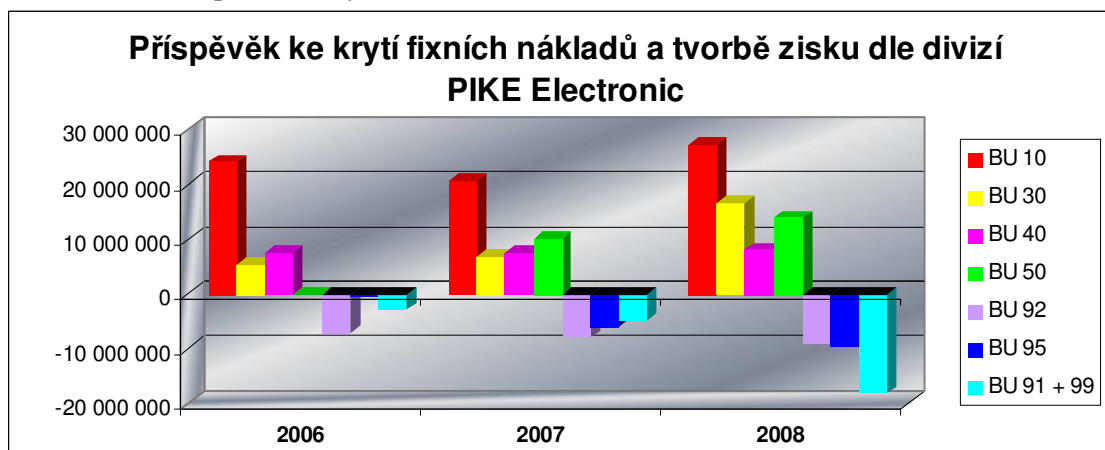
zisku ve výši 10 mil. Kč, musela by realizovat tržby v celkové hodnotě 124.371.771 Kč, v roce 2007 by to muselo být 159.122.658 Kč a v roce 2008 by tržby musely dosáhnout hodnoty 296.522.724 Kč, což je o 75% více než v roce 2007 a o 32% více než činily skutečné tržby v roce 2008.

**Graf 47: Podíl tržeb bodu zvratu na celkových tržbách - PIKE Electronic**



Jak potvrzuje klesající hodnota bezpečnostní marže, podíl tržeb bodu zvratu na celkových tržbách neustále negativně roste, s čímž je spojeno nepříznivé snižování výsledku hospodaření.

**Graf 48: Příspěvek ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku dle divizí - PIKE Electronic<sup>28</sup>**

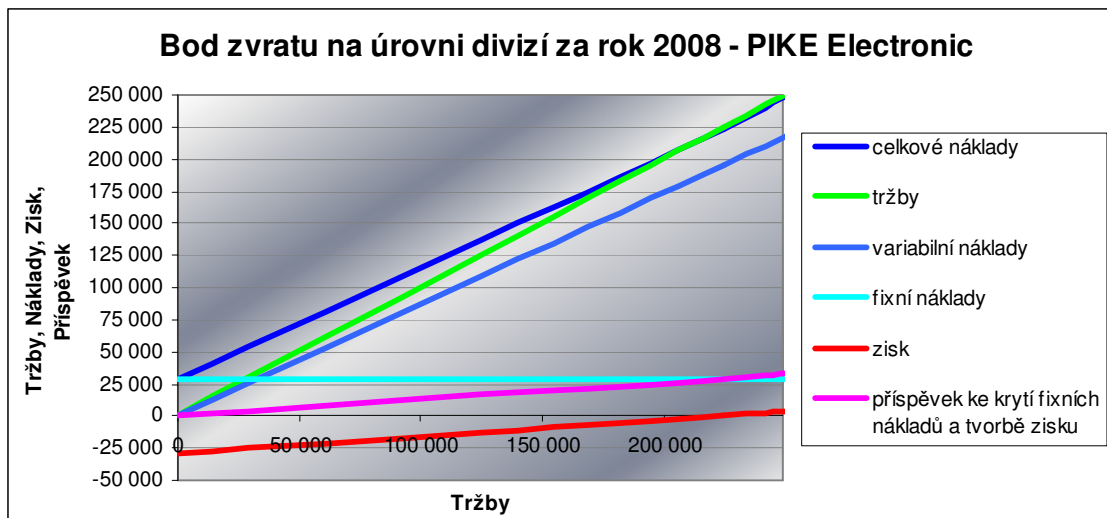


Příspěvek ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku znázorněný na uvedeném grafu umožňuje posuzovat výhodnost jednotlivých divizí, neboť představuje jejich provozní výsledek hospodaření. Největší příspěvek ke krytí (20-27 mil. Kč) tvoří po celé období divize Zdravotního pojištění (BU 10), což značí, že je pro společnost nejvýhodnější, neboť nejvíce přispívá k tvorbě zisku. V roce 2007 druhý největší příspěvek

<sup>28</sup> Tabulka vypočtených příspěvků ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku jednotlivých divizí viz. příloha 17.

(10 mil. Kč) tvořila divize Integrace aplikací (BU 50), poté následovala divize Business intelligence (BU 40), která stabilně tvoří cca 8 mil. Kč, a nakonec divize Průmyslové automatizace (BU 30). V roce 2008 však došlo k obratu situace a na druhém místě byla divize Průmyslové automatizace, neboť její příspěvek ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku se téměř ztrojnásobil a vzrostl na necelých 17 mil. Kč. Rovněž příspěvek divize Integrace aplikací (BU 50) výrazně vzrostl (o 38%) na téměř 14 mil. Kč. Nevýrobní divize mají po celé období záporný příspěvek ke krytí s tendencí zvyšování jeho záporných hodnot, což by mohlo navádět k jejich zrušení, avšak tyto divize jsou pro fungování společnosti nezbytné a poskytují podporu ostatním divizím. Nicméně si lze povšimnout, že v roce 2008 došlo k výraznému propadu příspěvku zejména u divizí managementu, což bylo způsobeno především růstem osobních nákladů v důsledku zvýšení počtu pracovníků. V obchodním oddělení ke snížení příspěvku přispělo zejména zvýšení osobních nákladů a nákladů na reprezentaci, ve finančním oddělení to byly především osobní náklady. Součet příspěvků jednotlivých divizí tvoří hrubý výsledek hospodaření, který v roce 2006 činil asi 11.418 tis. Kč, v roce 2007 se snížil na 10.472 tis. Kč, v roce 2008 však došlo k poklesu o 94% na hodnotu 593.940 Kč.

**Graf 49: Bod zvratu na úrovni divizí 2008 - PIKE Electronic**



Uvedený graf znázorňuje pravděpodobný průběh jednotlivých nákladových funkcí, tržeb, zisku a příspěvku ke krytí (za předpokladu jejich lineárního vývoje) a fixních nákladů v roce 2008.

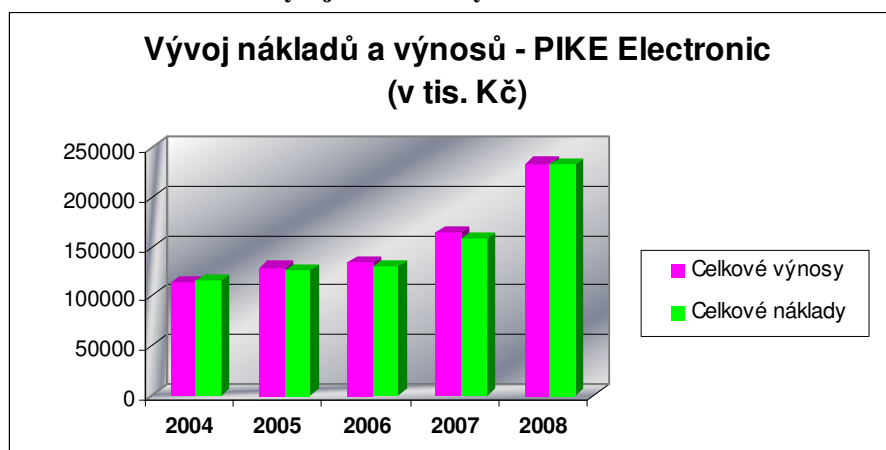
### 5.6.6 Analýza zisku

Následující tabulka demonstuje tvorbu čistého zisku (výsledku hospodaření za účetní období).

**Tabulka 51: Tvorba zisku - PIKE Electronic**

Údaje jsou v tis. Kč	2004	2005	2006	2007	2008
Celkové výnosy	113509	129038	134559	165032	234213
Celkové náklady	115877	125834	129961	158468	233593
<b>Čistý zisk</b>	<b>-2368</b>	<b>3204</b>	<b>4598</b>	<b>6564</b>	<b>620</b>

**Graf 50: Vývoj nákladů a výnosů - PIKE Electronic**



V roce 2004 byly náklady vyšší než výnosy a podnik se tak dostal do ztráty. V roce 2005 převyšoval nárůst výnosů růst nákladů o 5%, došlo tedy ke značnému zvýšení zisku (2,4-krát). Tento nárůst výnosů byl však více než zvýšením výkonů způsoben nárůstem tržeb z dlouhodobého hmotného majetku (prodej bytového domu). Snížení výkonové spotřeby bylo téměř kompenzováno zvýšením osobních nákladů, ke zvýšení nákladů došlo v provozní oblasti a vlivem zvýšení položky zůstatkové ceny prodaného dlouhodobého majetku. V roce 2006 vzrostly výnosy asi o 1% rychleji než náklady, což zapříčinilo zvýšení zisku asi o 44%. Zvýšení výnosů bylo způsobeno především růstem tržeb, protichůdně působil zejména růst osobních nákladů a výkonové spotřeby. V roce 2007 vzrostly výnosy o 7 desetín procenta rychleji než náklady, což způsobilo růst čistého zisku o 43% na hodnotu 6.654 tis. Kč. Důvodem růstu výnosů byl především růst tržeb, na straně nákladů došlo opět k růstu výkonové spotřeby a osobních nákladů. Jak dokládají předchozí analýzy, v roce 2008 vzrostly výnosy i náklady nejvíce za celé období a jejich rozdíl byl minimální. Výnosy (zejm. tržby) vzrostly o 42%, avšak náklady o 47%, což zapříčinilo rapidní pokles zisku o 91%

na 620 tis. Kč. Společnost přijala asi 50 dalších pracovníků, což vyvolalo výrazný růst osobních (zejm. mzdových) nákladů o 45%. V důsledku růstu výkonů vzrostla také výkonová spotřeba, a to o 51% vlivem zvýšení nákladů na leasing, cestovních a externích nákladů (outsourcing IT služeb).

Tempo růstu zisku by mělo být vyšší než tempo růstu tržeb, což je splněno v roce 2006, kdy tržby vzrostly o 3,6% a zisk o téměř 44%, a v roce 2007, kdy tržby vzrostly o 21% a zisk o 42%.

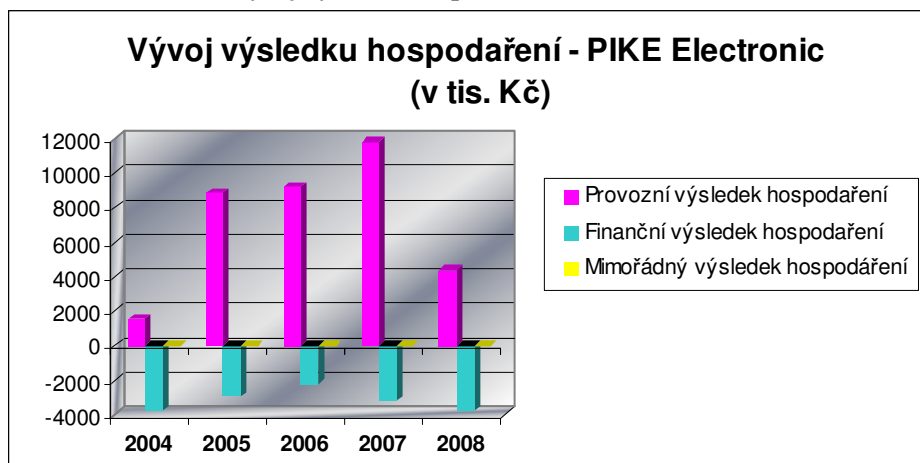
Vývoj jednotlivých vybraných kategorií zisku ve sledovaném období zachycuje následující tabulka.

**Tabulka 52: Vývoj zisku - PIKE Electronic**

Údaje jsou v tis. Kč	2004	2005	2006	2007	2008
Provozní výsledek hospodaření	1554	8865	9220	11805	4403
Finanční výsledek hospodaření	-3714	-2916	-2197	-3187	-3783
Mimořádný výsledek hospodaření	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření před zdaněním a nákladovými úroky - <b>EBIT</b>	-1681	6337	7419	9797	2736
Výsledek hospodaření před zdaněním - <b>EBT</b>	-2160	5949	7023	8618	620
<b>Výsledek hospodaření po zdanění - EAT</b>	<b>-2368</b>	<b>3204</b>	<b>4598</b>	<b>6564</b>	<b>620</b>

Vývoj základních kategorií zisku obsažených ve výkazu zisků a ztrát znázorňuje následující graf.

**Graf 51: Vývoj výsledku hospodaření - PIKE Electronic**



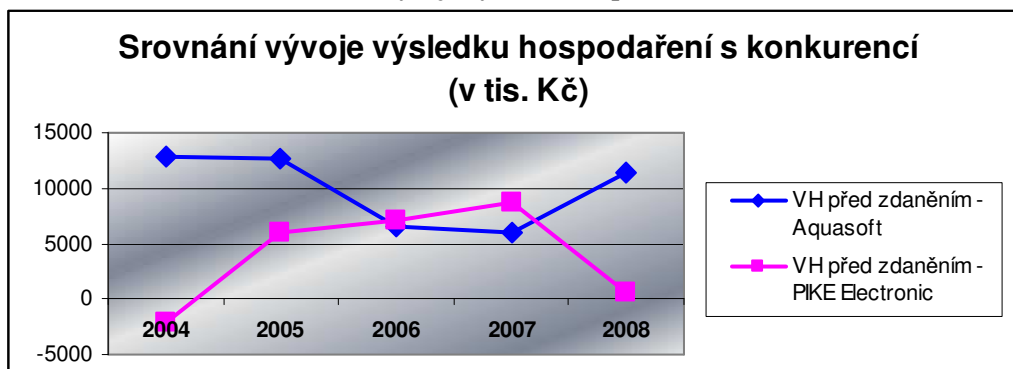
Provozní výsledek hospodaření, který představuje smysl existence firmy, rostl až do roku 2007. V roce 2005 došlo k téměř 5-ti násobnému nárůstu provozního zisku, což bylo zapříčiněno především prodejem bytového domu a snížením výkonové spotřeby. Provozní výsledek hospodaření mírně vzrostl i v roce 2006 (asi o 4%)

v důsledku zvýšení výkonů a zisku z odepsaných pohledávek (nakonec byly uhrazeny). V roce 2007 došlo k růstu provozního VH o 28%, a to zejména díky růstu tržeb (nové zakázky v oblasti Integrace aplikací), který převýšil růst v oblasti nákladů (zejm. výkonové spotřeby a osobních nákladů). V roce 2008 se však provozní výsledek hospodaření snížil o 63%, což bylo způsobeno zvýšením osobních nákladů v souvislosti s růstem počtu zaměstnanců a nárůstem výkonové spotřeby.

Finanční výsledek hospodaření dosahuje po celé období záporných hodnot, což je však vzhledem k využívání úvěrů obvyklé. Kladný výsledek hospodaření dosahují firmy obvykle jen v případě, že disponují dostatečně velkým množstvím finančních prostředků, které mohou výhodně investovat. Firmy však zpravidla využívají cizí zdroje, ze kterých je nutno platit úroky popř. jiné poplatky. Stejně tak je tomu u společnosti PIKE Electronic, ve které jsou důsledkem záporného finančního výsledku hospodaření především ostatní finanční náklady (bankovní poplatky, apod.) a od roku 2007 také nákladové úroky z přijatých úvěrů. Přes záporné hodnoty vykazuje výsledek hospodaření z finanční činnosti v roce 2005 a 2006 zvýšení, a to v důsledku snížení ostatních finančních nákladů (v roce 2005 i nákladových úroků) a zvýšení výnosových úroků (zejm. v roce 2006), od roku 2007 se však jeho záporné hodnoty opět prohlubují vlivem značného využívání úvěrů a s tím spojeným růstem nákladových úroků a dalších poplatků. Mimořádný výsledek hospodaření je po celé období nulový.

Výsledek hospodaření před zdaněním a nákladovými úroky (EBIT) a výsledek hospodaření před zdaněním (EBT) se od sebe příliš neliší až do roku 2006, neboť nákladové úroky nedosahovaly vysokých hodnot. V roce 2007 byl však rozdíl mezi těmito dvěma výsledky ve výši více než 1 mil. Kč a v roce 2008 v důsledku stále významnějšího využívání bankovních úvěrů dosahoval více než 2 mil. Kč. Značný rozdíl je však mezi výsledkem hospodaření po zdanění a výsledkem hospodaření před zdaněním, který je tvořen daní z příjmu. Efektivní daňová sazba činí v roce 2005 zhruba 46%, v roce 2006 asi 35% a v roce 2007 asi 24%. To znamená, že nejvyššího rozdílu mezi úrovní EAT a EBIT bylo dosaženo v roce 2005 a 2006, kdy společnost vykázala větší množství účetních nákladů (opravné položky k pohledávkám), které však pro daňové účely nelze uznat.

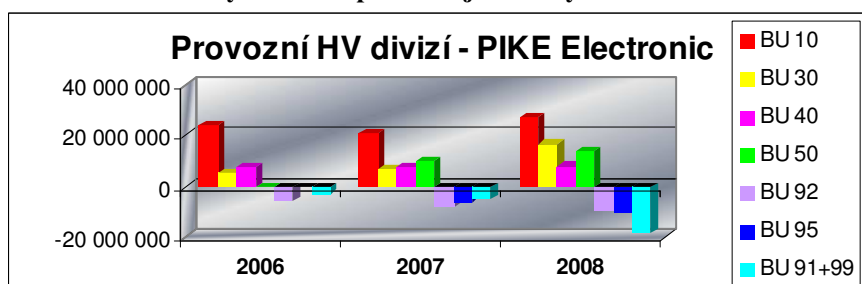
**Graf 52: Srovnání vývoje výsledku hospodaření s konkurencí**



Vzhledem k tomu, že za rok 2008 je u konkurence znám pouze výsledek hospodaření před zdaněním, bylo provedeno srovnání pouze tohoto výsledku hospodaření. Jak ukazuje graf, konkurenční firma dosahovala výrazně vyššího zisku do roku 2005. Důvodem byl zejména vyšší zisk z provozní činnosti (nižší náklady a v roce 2005 vyšší tržby) a také minimální ztráta z finanční činnosti, která narozdíl od PIKE Electronic za celé období nepřesáhla 500 tis. Kč. V roce 2006 byl zisk před zdaněním konkurenční firmy nižší o 541 tis. Kč a v roce 2007 o 2.634 tis. Kč než zisk PIKE Electronic. Důvodem byly především vyšší tržby společnosti PIKE Electronic. V roce 2008 však dosáhla konkurenční společnost rekordního zisku, zatímco zisk společnosti PIKE Electronic značně poklesl, a tudíž rozdíl mezi zisky obou společností činil 10.809 tis. Kč ve prospěch konkurenční firmy.

K tvorbě zisku společnosti PIKE Electronic nejvíce přispívá divize Zdravotního pojištění, neboť vytváří nejvyšší provozní výsledek hospodaření ze všech divizí (27 mil. Kč v roce 2008), který je shodný s příspěvkem ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku uvedeném v analýze bodu zvratu. Tato divize dosahuje nejvyšších tržeb v poměru k nákladům, lze ji tedy považovat za nejefektivnější. Významného zisku (příspěvku ke krytí) v roce 2008 dosáhla také divize Průmyslové automatizace (17 mil. Kč) a Integrace aplikací (14 mil. Kč).

**Graf 53: Provozní výsledek hospodaření jednotlivých divizí - PIKE Electronic**



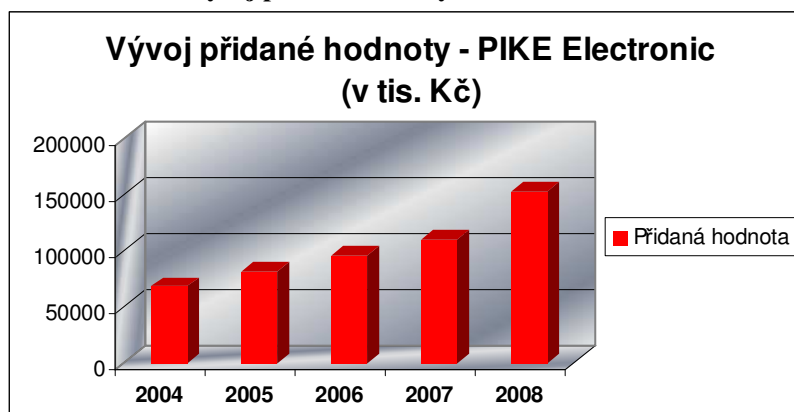


### 5.6.7 Analýza přidané hodnoty

**Tabulka 53: Tvorba přidané hodnoty - PIKE Electronic<sup>29</sup>**

Údaje jsou v tis. Kč	2004	2005	2006	2007	2008
Tržby za prodej zboží	158	54	0	0	0
Náklady vynaložené na prodané zboží	143	54	0	0	0
Obchodní marže	15	0	0	0	0
<b>Výkony</b>	<b>110 684</b>	<b>114 321</b>	<b>131 427</b>	<b>162 022</b>	<b>230 930</b>
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	110 330	114 827	131 247	160 073	225 130
Změna stavu zásob vlastní činnosti	354	-506	180	1 949	5 800
Aktivace	0	0	0	0	0
<b>Výkonová spotřeba</b>	<b>42 534</b>	<b>33 160</b>	<b>35 326</b>	<b>52 142</b>	<b>78 990</b>
Spotřeba materiálu a energie	14 074	2375	4280	4117	11 514
Služby	28 460	30 785	31 046	48 025	67 476
<b>Přidaná hodnota</b>	<b>68 165</b>	<b>81 161</b>	<b>96 101</b>	<b>109 880</b>	<b>151 960</b>

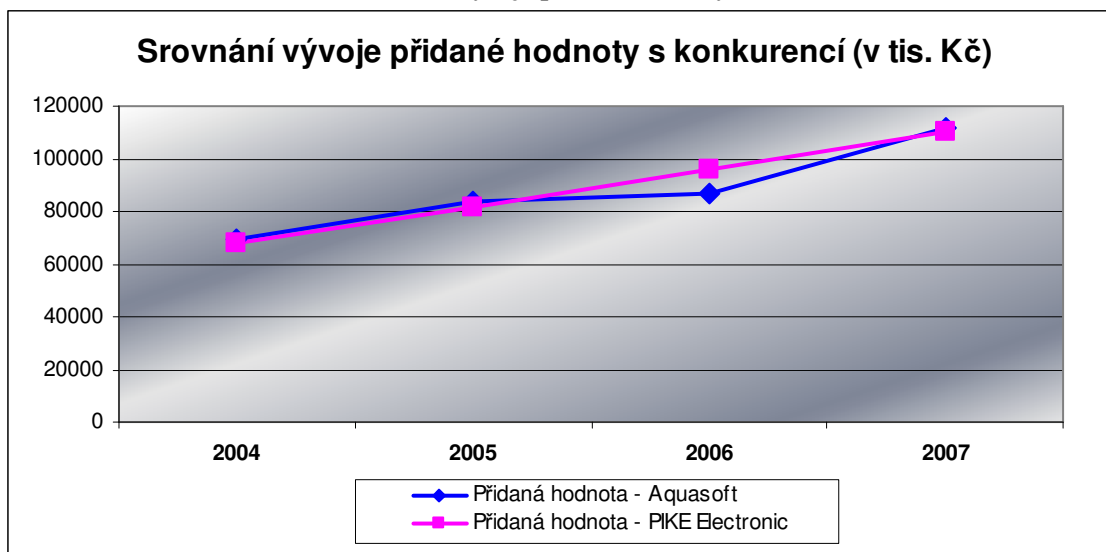
**Graf 54: Vývoj přidané hodnoty - PIKE Electronic**



Přidaná hodnota společnosti PIKE Electronic neustále roste, což je pozitivní trend. Největší nárůst byl zaznamenán v roce 2008, a to o 38% (452.080 tis. Kč). Důvodem byl více než 40%-ní růst tržeb, který převýšil růst výkonové spotřeby. Celková výkonnost podniku měřená prostřednictvím výkonů rovněž stále stoupá. V roce 2005 však výkony vzrostly pouze o 3% (pokles zásob vlastní činnosti), to však bylo kompenzováno snížením výkonové spotřeby o 22% (spotřeby materiálu a energie), což v konečném důsledku způsobilo růst přidané hodnoty o necelých 20%. V roce 2006 tempo růstu výkonů vzrostlo asi o 12%, výkonové spotřeby o 29% a přidaná hodnota se zvýšila asi o 18%. V roce 2007 vzrostla přidaná hodnota o 14%, přičemž výkony vzrostly o 22% a výkonová spotřeba o 48%.

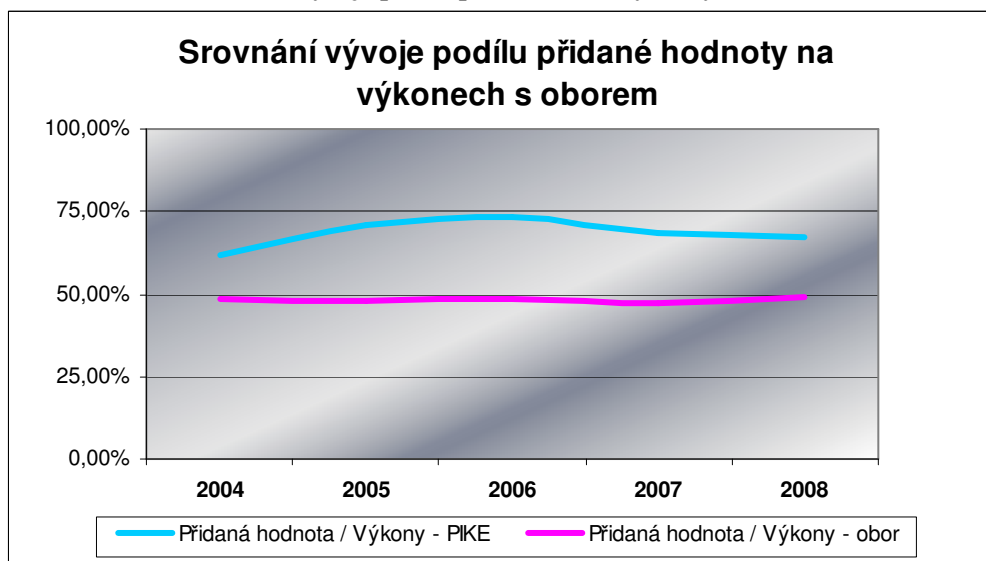
<sup>29</sup> Tabulka všech vypočtených absolutních i relativních změn položek výkazu zisků a ztrát viz. příloha 13.

**Graf 55: Srovnání vývoje přidané hodnoty s konkurencí**



Při srovnání přidané hodnoty s konkurencí vidíme, že konkurenční společnost kromě roku 2006 dosahuje vyšší přidané hodnoty, a to buď v důsledku vyšších výkonů nebo nižší výkonové spotřeby. V roce 2006 hodnota přidané hodnoty společnosti Aquasoft klesla v důsledku výrazného růstu výkonové spotřeby a společnost PIKE Electronic dosáhla díky vyšším výkonům a nižší výkonové spotřebě vyšší přidané hodnoty asi o 9 mil. Kč. V roce 2007 opět došlo k obratu situace a rozdíl přidaných hodnot obou společností tvořil necelé 2 mil. Kč ve prospěch konkurenční firmy. I přes nižší hodnoty přidané hodnoty je u PIKE Electronic zaznamenán trvalý růst, což je pozitivní trend.

**Graf 56: Srovnání vývoje podílu přidané hodnoty na výkonech s odvětvím**



Uvedený graf demonstruje vývoj přidané hodnoty v poměru k výkonům ve společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o. a v odvětví<sup>30</sup>. Podíl přidané hodnoty na výkonech je po celé období u analyzované společnosti vyšší než v odvětvovém průměru (od roku 2005 asi o 20%). Jedná se o příznivou situaci, neboť ve srovnání s oborem značí nižší podíl výkonové spotřeby. Nicméně si lze povšimnout, že ve společnosti PIKE Electronic bylo od roku 2004 do roku 2006 tempo růstu přidané hodnoty pozitivně vyšší než tempo růstu výkonů (křivka má rostoucí tendenci), zatímco v oboru tomu tak bylo pouze v roce 2006. V roce 2007 bylo tempo růstu přidané hodnoty nižší než tempo růstu výkonů, což značí zvýšení podílu výkonové spotřeby, ve společnosti i v oboru. Snížení podílu přidané hodnoty na výkonech bylo v roce 2007 vyšší ve společnosti PIKE Electronic (díky růstu nakupovaných služeb o 55%) než v celém odvětví. V roce 2008 došlo v oboru k rychlejšímu růstu přidané hodnoty než výkonů, ve společnosti PIKE Electronic tomu však bylo naopak, neboť přidaná hodnota vzrostla o 38%, zatímco výkony se zvýšily o 43%.

---

<sup>30</sup> OKEČ 72 – Činnosti v oblasti výpočetní techniky

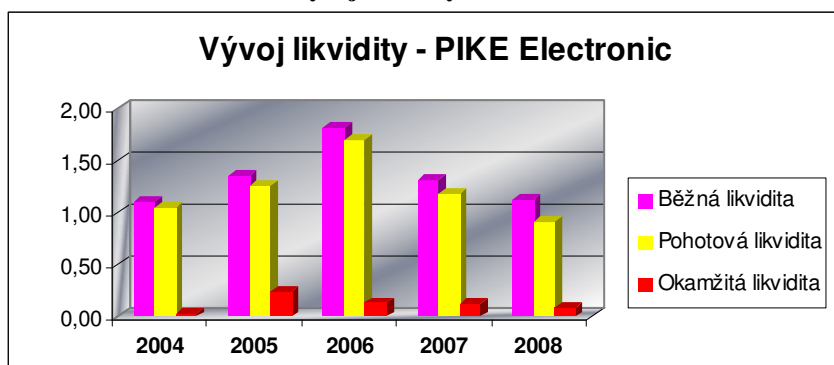
## 5.7 Analýza poměrových ukazatelů

### 5.7.1 Analýza likvidity

Tabulka 54: Vývoj likvidity - PIKE Electronic

PIKE Electronic	2004	2005	2006	2007	2008	Doporučené hodnoty
Běžná likvidita	1,11	1,36	1,82	1,31	1,13	1,5 - 2,5
Pohotová likvidita	1,05	1,26	1,70	1,19	0,91	1 - 1,5
Okamžitá likvidita	0,03	0,25	0,14	0,12	0,09	0,9 - 1,1

Graf 57: Vývoj likvidity - PIKE Electronic



Podle ukazatelů likvidity volí společnost spíše agresivní strategii podnikání (preferuje vyšší výnos před nižším rizikem). V roce 2005 došlo k růstu běžné likvidity o 22%, což zapříčinil výrazný pokles krátkodobých obchodních závazků a snížení bankovních úvěrů na nulu. Další navýšení běžné likvidity o 34% v roce 2006 způsobilo snížení krátkodobých závazků o 37% a hodnota ukazatele konečně dosáhla tabulkových hodnot (1,82). V roce 2007 byly společnosti poskytnuty úvěry v celkové výši 25 mil. Kč. použité na koupi nemovitosti. Tento nárůst cizích zdrojů způsobil i přes růst oběžných aktiv (zejm. pohledávek) pokles běžné likvidity pod doporučené hodnoty. Další navýšení bankovních úvěrů téměř o 20 mil. Kč (140%) bylo uskutečněno i v roce 2008, přičemž o 19% vzrostly také krátkodobé závazky. Tento růst převýšil navýšení v oblasti oběžných aktiv a došlo k poklesu všech ukazatelů likvidity pod doporučené hodnoty.

Vzhledem ke skutečnosti, že PIKE Electronic, jakožto softwarová společnost, nevytváří téměř žádné zásoby, hodnoty ukazatele pohotové likvidity se od ukazatele běžné likvidity příliš neliší. V důsledku toho se ukazatel pohotové likvidity kromě roku 2006 a 2008 drží tabulkových hodnot. V roce 2006 byla pohotová likvidita vyšší než doporučené hodnoty, v roce 2008 v důsledku růstu zadluženosti byla pohotová likvidita společnosti nedostatečná. Hodnota byla menší než jedna, firma tedy na požádání nebyla schopna uspokojit všechny své krátkodobé věřitele bez nutnosti prodeje svých zásob.

Hodnota okamžité likvidity je ve všech letech velice nízká, což značí, že firma nemá prakticky žádné pohotové finanční prostředky, jimiž by v případě potřeby uspokojila své krátkodobé věřitele (není schopna splácet své krátkodobé dluhy). Příčinou je příliš velké množství peněz vázané v pohledávkách a v důsledku toho nedostatek pohotových prostředků. Podstatný růst v roce 2005, kdy se hodnota okamžité likvidity zvýšila téměř 9-krát (přesto však jen na hodnotu 0,25), zapříčinilo značné navýšení peněz na bankovních účtech, snížení krátkodobých závazků a eliminace bankovních úvěrů. V roce 2006 i přes významné snížení krátkodobých závazků okamžitá likvidita bohužel opět klesla, a to vlivem znatelného snížení prostředků na běžném účtu (o 70%). Další pokles na hodnotu 0,12 následoval i v roce 2007 díky již zmiňovanému růstu krátkodobých dluhů, který převýšil nárůst prostředků na bankovním účtu. V roce 2008 i přes růst pohotových peněžních prostředků o 30% klesla okamžitá likvidita o dalších 25% na hodnotu 0,09, a to v důsledku dalšího zadlužování společnosti zejména v souvislosti s krátkodobými bankovními úvěry.

**Tabulka 55: Vývoj likvidity - Aquasoft**

<b>Aquasoft</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<i>Doporučené hodnoty</i>
Běžná likvidita	1,74	1,81	1,63	4,09	1,5 - 2,5
Pohotová likvidita	1,74	1,81	1,63	3,65	1 - 1,5
Okamžitá likvidita	1,61	1,73	1,18	2,83	0,9 - 1,1

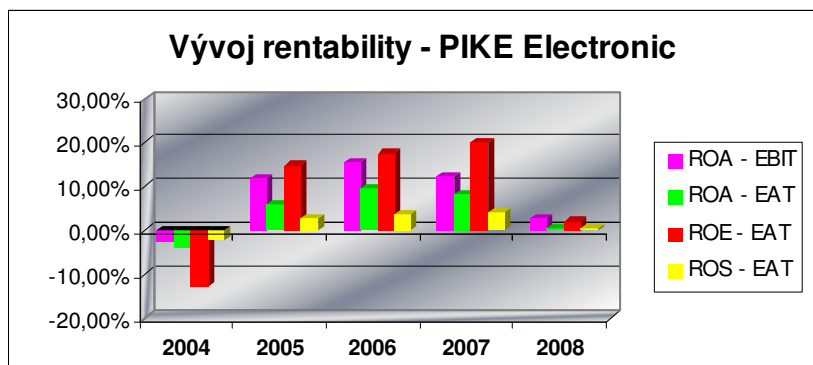
Konkurenční firma dosahuje po celé období vyšších hodnot u všech ukazatelů, což značí velmi konzervativní strategii podnikání (narozdíl od PIKE Electronic). Společnost Aquasoft má výrazně nižší hodnoty krátkodobých pohledávek než PIKE Electronic (o 25 – 40 mil. Kč), kompenzuje to však mnohonásobně vyššími částkami na bankovních účtech, než jakými disponuje PIKE Electronic. Lze si povšimnout, že hodnoty běžné a pohotové likvidity se u konkurenční firmy neliší až do roku 2006, což je způsobeno nulovou výší zásob firmy. V roce 2007 vytvořila konkurence zásoby nedokončené výroby, přesto však pohotová likvidita po celé období převyšuje doporučené hodnoty. Rovněž okamžitá likvidita konkurence je po celé období výrazně nad doporučenými hodnotami a je mnohonásobně vyšší než u PIKE Electronic, což vypovídá o její znatelně lepší platební schopnosti. Důvodem jsou o desítky milionů vyšší částky na bankovních účtech konkurenční firmy (neváže prostředky v nelikvidních pohledávkách) a rovněž nižší hodnoty krátkodobých závazků (cca o 15 mil. Kč) a nevyužívání bankovních úvěrů.

### 5.7.2 Analýza rentability

**Tabulka 56: Vývoj rentability - PIKE Electronic**

PIKE Electronic	2004	2005	2006	2007	2008	Doporučené hodnoty
Rentabilita aktiv typu EBIT (ROA – EBIT)	-2,77%	11,80%	15,55%	12,25%	2,68%	> 12%
Rentabilita aktiv typu EAT (ROA – EAT)	-3,90%	5,97%	9,64%	8,21%	0,61%	odvětvový průměr
Rentabilita vlastního kapitálu typu EAT (ROE – EAT)	-12,85%	14,81%	17,53%	20,01%	2,01%	> ROA
Rentabilita tržeb typu EAT (ROS – EAT)	-2,14%	2,79%	3,50%	4,10%	0,28%	> 5%

**Graf 58: Vývoj rentability - PIKE Electronic**



Vývoj v časové řadě je pozitivní, jestliže jednotlivé ukazatele rentability v čase rostou, neboť zvyšování jejich hodnoty znamená růst efektivity podnikatelského procesu (dochází k lepšímu zhodnocení 1 Kč vloženého kapitálu). Veškeré ukazatele rentability pozitivně rostly až do roku 2006. V roce 2007 došlo k poklesu pouze některých ukazatelů, zatímco v roce 2008 značně poklesly hodnoty všech ukazatelů rentability.

V roce 2004 byla hodnota rentability aktiv (typu EBIT) záporná v důsledku vygenerované ztráty. Výrazné zvýšení více než o 100% nastalo v roce 2005 a hodnota ukazatele téměř dosáhla doporučené hodnoty (12%). Příčinou růstu byl výrazně vyšší výsledek hospodaření. V roce 2006 vzrostla rentabilita aktiv na 15% (vyšší zisk, pokles aktiv), což značí dostatečnou ziskovost vloženého kapitálu. V roce 2007 ukazatel poklesl na 12,2% v důsledku pořízení nemovitosti a značnému zvýšení krátkodobých pohledávek. Hodnota byla větší než 12%, což lze stále považovat za dobrý výsledek. V roce 2008 však v důsledku 90%-ního snížení zisku, ukazatel poklesl na necelá 3%, což značí naprosto nedostatečnou ziskovost podnikání společnosti.

Rentabilita aktiv typu EAT se vyvíjela obdobně jako předchozí ukazatel a byla ovlivněna stejnými skutečnostmi. Rozdíl ve vývoji absolutních hodnot těchto rentabilit je způsoben nákladovými úroky a daňovou sazbou. V roce 2006 tvořila ziskovost celkového kapitálu (typu EAT) asi 10%, v roce 2007 klesla na 8%, ale v roce 2008

netvořila již ani jedno procento. Hodnotu tohoto ukazatele je vhodné porovnat s odvětvovým průměrem. Ten však pro služby v oblasti výpočetní techniky není stanoven, bude proto provedeno pouze srovnání s konkurenční firmou.

Rentabilita vlastního kapitálu roste až do roku 2007 díky zvyšování výsledku hospodaření za účetní období. Ukazatel rovněž splňoval podmínku vyšší hodnoty než rentabilita aktiv. V roce 2007 dosahoval výše 20% také díky růstu zadluženosti a snížení podílu vlastního kapitálu. Hodnota byla též pozitivně vyšší než průměrné úročení dlouhodobých vkladů (státní dluhopisy splatné v roce 2011 – 6,55%). V roce 2008 však rentabilita vlastního kapitálu v důsledku zmiňovaného propadu zisku poklesla na pouhých 2%.

Rentabilita tržeb rovněž pozitivně rostla až do roku 2007, přesto však ani v tomto roce nedosahovala doporučených hodnot v důsledku nízkého zisku (příliš vysoké náklady) v poměru k tržbám. V roce 2008 vlivem poklesu zisku a růstu tržeb netvořila ani jedno procento, což značí, že z každé koruny utržené v tomto roce nečinil zisk ani 1 haléř (přesně 0,28 haléřů). Rentabilita tržeb je velmi nízká, a je proto nutné zaměřovat se na růst tohoto ukazatele zejména snahou o snižování nákladů.

Vzhledem k tomu, že průměrná úroková míra cizího kapitálu je od roku 2007 (8,33%) vyšší než rentabilita celkového kapitálu (rentabilita aktiv typu EAT- 8,21%), působí zde negativní efekt finanční páky, tzn. že s přílivem cizího kapitálu klesá rentabilita vlastního kapitálu, což bylo potvrzeno v roce 2008.

**Tabulka 57: Vývoj rentability - Aquasoft**

<b>Aquasoft</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<i>Doporučené hodnoty</i>
Rentabilita aktiv typu EBIT (ROA – EBIT)	31,82%	28,72%	15,36%	9,28%	> 12%
Rentabilita aktiv typu EAT (ROA – EAT)	22,41%	20,64%	11,31%	4,59%	<i>odvětvový průměr</i>
Rentabilita vlastního kapitálu typu EAT (ROE – EAT)	45,66%	34,61%	20,48%	13,14%	> ROA
Rentabilita tržeb typu EAT (ROS – EAT)	8,42%	7,79%	3,76%	1,99%	> 5%

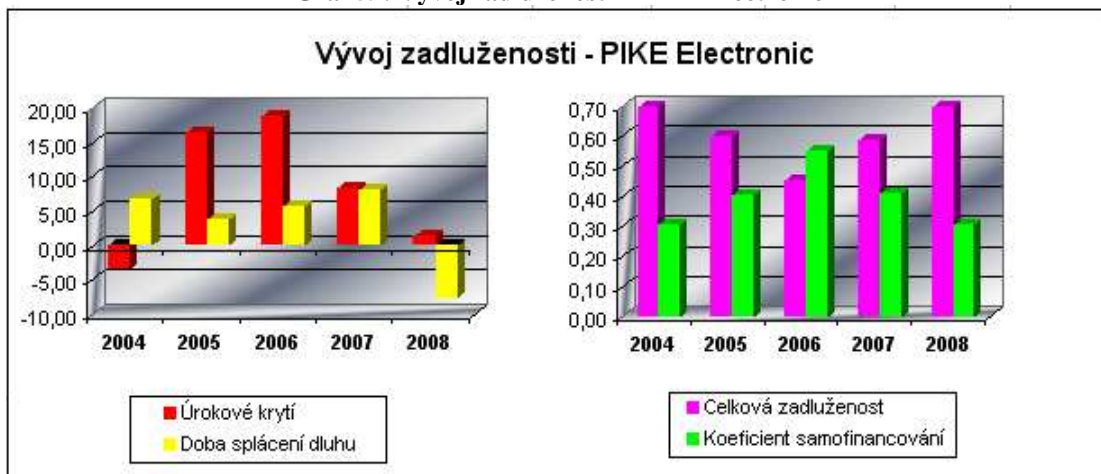
Konkurenční společnost dosahovala velmi vysokých hodnot rentabilit až do roku 2006. V roce 2007 došlo k poklesu zisku společnosti, což zapříčinilo snížení ukazatelů. V oblasti rentability aktiv (typu EBIT) dosahovala konkurence vyšších hodnot pouze do roku 2005, a to v důsledku vyššího zisku. Rentabilita aktiv typu EAT byla u společnosti Aquasoft nižší pouze v roce 2007, neboť zde došlo k poklesu zisku a významnému růstu aktiv firmy. Stejně tak tomu bylo v případě rentability vlastního kapitálu a rentability tržeb, které rovněž negativně ovlivnilo snížení zisku.

### 5.7.3 Analýza zadluženosti

Tabulka 58: Vývoj zadluženosti - PIKE Electronic

PIKE Electronic	2004	2005	2006	2007	2008	Doporučené hodnoty
Celková zadluženost	0,70	0,60	0,45	0,59	0,70	0,3 - 0,5
Koeficient samofinancování	0,30	0,40	0,55	0,41	0,30	0,5 - 0,7
Úrokové krytí	-3,51	16,33	18,73	8,31	1,29	6 až 8
Doba splácení dluhu	6,72	3,71	5,68	8,00	-7,56	3 roky

Graf 59: Vývoj zadluženosti - PIKE Electronic



Ukazatel celkové zadluženosti, tedy zadluženosti majetku, vypovídá o tom, že kromě roku 2006 kryly cizí zdroje více než 50% aktiv. V roce 2004 dosahoval ukazatel 70%, v roce 2005 se snížil na 60% a v roce 2006 na 46%. Od roku 2007 však opět dochází k růstu ukazatele. Pokles v roce 2005 způsobil 66-ti procentní pokles závazků z obchodních vztahů. V roce 2006 se celková zadluženost snížila o 25% vlivem snížení cizích zdrojů (zejm. kr. závazků) o 33%. V roce 2007 došlo však znovu k růstu těchto závazků o 40% a k čerpání bankovních úvěrů, což zapříčinilo opětovný růst zadluženosti na 60%, obdobně jako v roce 2005. Další využití bankovních úvěrů v roce 2008 zvýšilo celkovou zadluženost na 70%, což je již značně rizikový poměr.

Koeficient samofinancování udává, do jaké míry je majetek financován z vlastních zdrojů. Je doplňkem celkové zadluženosti a tudíž kopíruje její vývoj. Ideálních hodnot dosahuje jen v roce 2006, v roce 2008 je značně pod doporučenými hodnotami, což značí, že společnost nadměrně využívá cizích zdrojů.

Koeficient úrokového krytí informuje o tom, kolikrát převyšuje zisk (EBIT) nákladové úroky. Společnost nedosahuje doporučených hodnot v roce 2004 (v důsledku ztráty) a v roce 2008 (nízký zisk). V roce 2005 a 2006 společnost doporučené hodnoty



několikrát překročila (v důsledku růstu zisku a eliminace bankovních úvěrů). V roce 2007 došlo k poklesu úrokového krytí vlivem splácení úroků z poskytnutých úvěrů, ale i přesto byl ukazatel stále pozitivně vyšší než doporučené hodnoty. V roce 2008 však došlo k poklesu ukazatele o 85%, neboť byl realizován velmi nízký zisk, který jen minimálně převyšoval hodnotu nákladových úroků.

Doba splácení dluhu po celé období negativně převyšuje doporučené hodnoty a od roku 2006 neustále roste. V roce 2007 stoupl ukazatel na hodnotu 8 let, což bylo způsobeno čerpáním bankovních úvěrů a růstem kr. závazků. V roce 2008 byla hodnota ukazatele v důsledku záporného cash flow z provozní činnosti (nízký zisk, růst zásob a pohledávek) dokonce záporná, což značí nemožnost splacení dluhů při stávající výkonnosti.

**Tabulka 59: Vývoj zadluženosti - Aquasoft**

<b>Aquasoft</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<i>Doporučené hodnoty</i>
Celková zadluženost	0,49	0,38	0,36	0,22	0,3 - 0,5
Koeficient samofinancování	0,49	0,60	0,55	0,35	0,5 - 0,7
Úrokové krytí	-	90,94	186,20	86,49	6 až 8
Doba splácení dluhu	-0,44	-2,27	2,67	-0,79	3

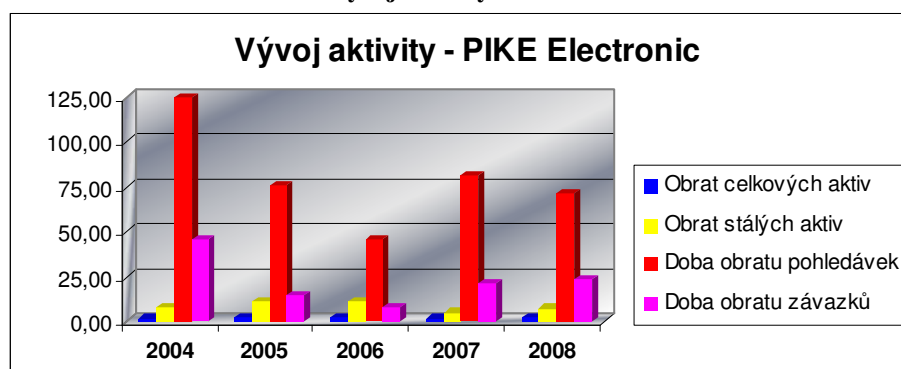
Konkurenční společnost preferuje zcela jinou kapitálovou strukturu než PIKE Electronic. Po celé období financuje svou činnost převážně z vlastních zdrojů, čemuž odpovídají veškeré ukazatele zadluženosti. Vzhledem k tomu, že společnost Aquasoft nevyužívá bankovní úvěry, převyšuje nákladové krytí mnohonásobně doporučené hodnoty. V roce 2004 není hodnota úrokového krytí uvedena, neboť společnosti nevznikly žádné nákladové úroky. Doba splácení dluhu je kromě roku 2006 záporná, avšak zde se nejedná o negativní jev jako u PIKE Electronic (v důsledku záporného cash flow). Záporných hodnot dosahuje ukazatel z toho důvodu, že pohotové finanční prostředky jsou vyšší než závazky společnosti, a tudíž je společnost schopna je splatit bez jakýchkoli problémů okamžitě. Hodnota krátkodobého finančního majetku převyšující cizí zdroje společnosti vedla vzhledem ke konstrukci ukazatele ke zkreslení i v roce 2006, kdy společnost vykázala záporné cash flow. Kladná hodnota tedy neznačí dobu, za kterou by firma byla schopná při stávajícím cash flow splatit své dluhy, ale dobu, za kterou by se její pohotové finanční prostředky při stávajícím záporném cash flow vyrovnaly jejím stávajícím závazkům.

#### 5.7.4 Analýza využití aktiv

Tabulka 60: Vývoj aktivity

PIKE Electronic	2004	2005	2006	2007	2008	Doporučené hodnoty
Počet obrátek celkových aktiv	1,82	2,14	2,75	2,00	2,20	1,6 - 3
Počet obrátek stálých aktiv	8,03	11,00	11,70	5,27	7,51	> 3
Doba obratu pohledávek	124,90	75,96	45,40	81,81	71,58	co nejnižší asi 30 dní
Doba obratu závazků	45,80	14,88	8,41	21,37	23,35	vyšší než DO pohl.

Graf 60: Vývoj aktivity - PIKE Electronic



Počet obrátek celkových aktiv v roce 2008 udává, že aktiva se v tržby obrátí asi dvakrát za rok. Ukazatel je po celé období v rozmezí doporučených hodnot, což značí, že společnost nemá nedostatek ani nadbytek majetku.

Počet obrátek stálých aktiv, který rostl do roku 2006 (především v důsledku růstu tržeb), vyhovuje podmínce, že by měl být vyšší než 3. Poměrně vysoká hodnota ukazatele v roce 2006 (téměř 12) byla signálem, že společnost má nedostatek dlouhodobého majetku. V roce 2007 hodnota ukazatele výrazně klesla, neboť byl pořízen dlouhodobý majetek (téměř zdvojnásobení), jednak software a samostatné movité věci (HW a os. automobily), ale zejm. nebytová jednotka včetně pozemku. V roce 2008 počet obrátek stálých aktiv v důsledku růstu tržeb opět vzrostl a značí, že stálá aktiva se ve společnosti obrátí v tržby průměrně sedmkrát za rok.

Doba obratu kr. pohledávek z obchodního styku dosahovala po celé období velmi vysokých hodnot díky nadměrnému objemu těchto pohledávek. Do roku 2006 sice hodnota ukazatele klesala asi o 40% ročně díky poklesu těchto pohledávek a růstu tržeb, přesto však byla v roce 2006 stále vyšší než doporučené hodnoty (asi 45 dní). V roce 2007 došlo k růstu ukazatele asi o 80%, přičemž důvodem byl růst kr. pohledávek z obchodního styku téměř o 120%, který značně převýšil růst tržeb (22%). V roce 2008

došlo k poklesu ukazatele asi na 72 dní, neboť růst tržeb převýšil růst krátkodobých pohledávek asi o 18%. V roce 2008 je časové období, během něhož jsou faktury spláceny, více než 10 týdnů, což je však stále příliš dlouhá doba, neboť prodej na obchodní úvěr je pro společnost nevýhodný a nákladný.

Co se týče doby obratu kr. závazků z obchodního styku, do roku 2006 se její hodnota snižovala. V roce 2005 ukazatel klesl téměř o 68% vlivem snížení krátkodobých obchodních závazků a zvýšení tržeb. Ze stejných důvodů došlo v roce 2006 k dalšímu poklesu asi o 10 dní. V roce 2007 však došlo k nárůstu ukazatele vlivem více než zdvojnásobení hodnoty těchto závazků. V roce 2008 růst krátkodobých obchodních závazků (o 54%) opět převýšil růst tržeb a doba obratu krátkodobých závazků znovu vzrostla asi na 23 dní. Zkrácení doby obratu závazku by byl pozitivní jev vzhledem k vysokým úrokům z prodlení, nicméně pro společnost je v této situaci vhodné její zvyšování, neboť doba obratu pohledávek (72 dnů) je výrazně vyšší než doba obratu závazků (23 dnů), takže se firma může snadno dostat do finanční neschopnosti.

**Tabulka 61: Vývoj aktivity - Aquasoft**

<b>Aquasoft</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<i>Doporučené hodnoty</i>
Počet obrátek celkových aktiv	2,66	2,65	3,01	2,31	1,6 - 3
Počet obrátek stálých aktiv	28,30	29,39	33,82	26,98	> 3
Doba obratu pohledávek	8,11	3,05	11,17	18,39	<i>co nejnižší asi 30 dní</i>
Doba obratu závazků	7,53	7,71	-0,10	6,19	<i>vyšší než DO pohl.</i>

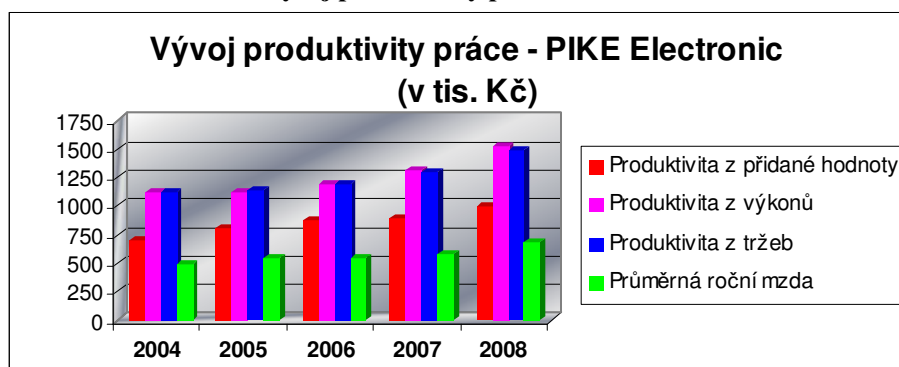
V oblasti počtu obrátek celkových aktiv dosahuje společnost Aquasoft vyšších hodnot než PIKE Electronic, což značí nižší objem celkových aktiv konkurenční společnosti ve srovnání s tržbami. Počet obrátek stálých aktiv dosahuje u konkurenční firmy velmi vysokých hodnot, což naznačuje nedostatek dlouhodobého majetku. Vzhledem k využívání leasingu to však může být zavádějící. Doba obratu pohledávek je u společnosti Aquasoft pozitivně velmi nízká a narozdíl od společnosti PIKE Electronic nedosahuje ani doby 3 týdnů. Velmi nízká je u konkurence také doba obratu závazků, přičemž záporná hodnota v roce 2006 je způsobena zápornou hodnotou krátkodobých závazků z obchodního styku. Nízké hodnoty dob obratu konkurenční firmy jsou způsobeny znatelně nižšími objemy krátkodobých pohledávek a závazků z obchodního styku než u společnosti PIKE Electronic. Kromě roku 2005 však doba obratu pohledávek firmy Aquasoft rovněž negativně převyšuje dobu obratu závazků, avšak ne tak výrazně jako u společnosti PIKE Electronic.

### 5.7.5 Analýza produktivity práce

**Tabulka 62: Vývoj produktivity práce - PIKE Electronic**

Údaje jsou v tis. Kč	2004	2005	2006	2007	2008
Produktivita z přidané hodnoty	693	800	867	887	999
Produktivita z výkonů	1126	1127	1186	1308	1518
Produktivita z tržeb	1124	1133	1185	1293	1480
Průměrná roční mzda	492	546	550	580	687
Průměrná měsíční mzda	41	45	46	48	57

**Graf 61: Vývoj produktivity práce - PIKE Electronic**

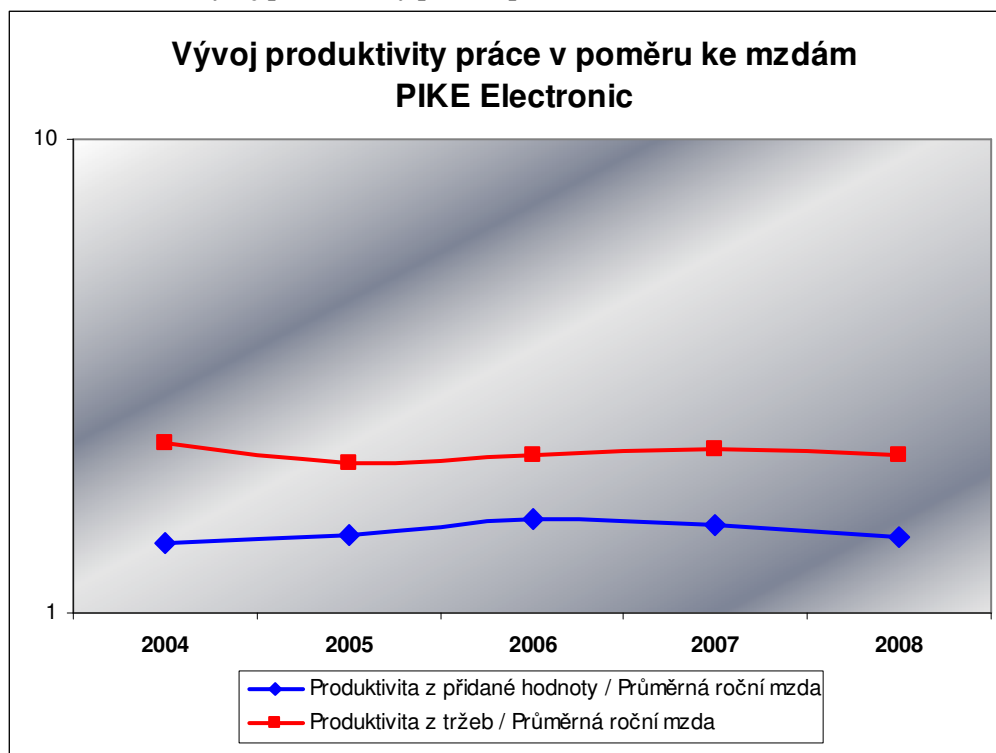


Produktivita práce z přidané hodnoty neboli přidaná hodnota na jednoho zaměstnance po celé období pozitivně roste. V roce 2005 se spotřeba materiálu a energie snížila asi o 83%, vzrostly také tržby, což způsobilo růst přidané hodnoty na jednoho zaměstnance asi o 15%. V roce 2006 došlo k dalšímu nárůstu ukazatele asi o 16%, a to zejména díky růstu výkonů o 15%. V roce 2007 byl zaznamenán růst jen o 2% vlivem výraznějšího zvýšení počtu zaměstnanců (asi o 15 pracovníků). V roce 2008 i přes přijetí dalších asi 50 zaměstnanců vzrostla produktivita z přidané hodnoty asi o 13%, a to v důsledku výrazného růstu výkonů (o 43%), který převýšil růst v oblasti výkonové spotřeby.

Produktivita práce z výkonů zaznamenala obdobný vývoj jako přidaná hodnota na jednoho zaměstnance. Po celé období dochází k pozitivnímu zvyšování hodnoty ukazatele, a to v důsledku neustálého růstu tržeb, který je rychlejší než růst počtu zaměstnanců. Tržby připadající na jednoho zaměstnance v podstatě kopírují vývoj produktivity z výkonů, neboť hlavním zdrojem tržeb jsou tržby za prodej výrobků a služeb, které dominují položce výkonů.

Průměrná roční mzda po celé období také neustále roste, neboť mzdové náklady rostou rychleji než počet zaměstnanců. Největší nárůst byl zaznamenán v roce 2008, kdy průměrná mzda vzrostla o téměř 20% a to na 57 tis. Kč měsíčně.

**Graf 62: Vývoj produktivity práce v poměru ke mzdám - PIKE Electronic**



Uvedený graf demonstruje vývoj produktivity práce v poměru ke mzdám. Produktivita práce by měla růst rychleji než průměrné mzdy, což představuje stoupání křivek. Z grafu je zřejmé, že produktivita z přidané hodnoty rostla pomaleji než průměrné mzdy až od roku 2007, do roku 2006 stoupaly průměrné mzdy pomaleji než produktivita z přidané hodnoty. V letech 2005 a 2008 vzrostly mzdy rychleji než produktivita práce z tržeb, v roce 2006 a 2007 tomu bylo naopak a tempo růstu produktivity práce z tržeb bylo vyšší než tempo růstu mezd, čehož je třeba znovu dosáhnout.

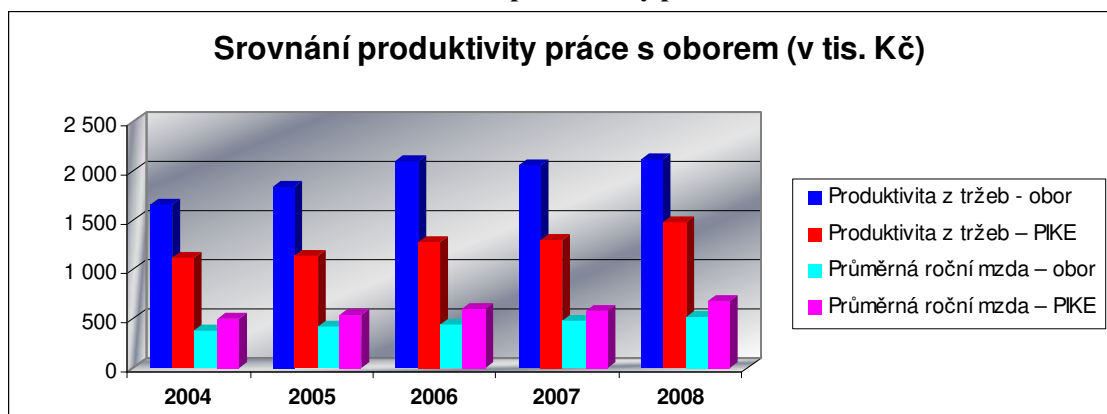
**Tabulka 63: Vývoj produktivity práce - Aquasoft**

Údaje jsou v tis. Kč	2004	2005	2006	2007	2008 <sup>31</sup>
Produktivita z přidané hodnoty	789	812	862	1075	1215
Produktivita z výkonů	1212	1148	1260	1462	-
Produktivita z tržeb	1212	1148	1262	1451	1935
Průměrná roční mzda	452	483	572	740	-
Průměrná měsíční mzda	38	40	48	62	-

<sup>31</sup> U konkurenční společnosti jsou za rok 2008 známy pouze hodnoty produktivity z přidané hodnoty a z tržeb.

Produktivita z přidané hodnoty u konkurenční společnosti dosahuje po celé období vyšších hodnot než u PIKE Electronic, což vzhledem k téměř shodným výkonům obou společností značí vyšší produktivitu konkurenčních pracovníků, což dokládá také fakt, že společnost Aquasoft zaměstnává méně pracovníků než PIKE Electronic (v roce 2008 asi o 45). Rovněž produktivita z výkonů i z tržeb je ze stejných důvodů vyšší u konkurenční společnosti, a to i přes pokles v roce 2005. Průměrná roční mzda je u společnosti Aquasoft vyšší od roku 2006 a v roce 2007 se lišila asi o 14 tis. Kč měsíčně. Co se týče vývoje produktivity práce v poměru ke mzdám, u konkurenční firmy rostou mzdy rychleji než produktivita práce po celé období, což je negativní trend.

**Graf 63: Srovnání produktivity práce s oborem**



Srovnání s odvětvovým průměrem je provedeno u ukazatelů, které statistiky u činností v oblasti výpočetní techniky uvádějí. Při srovnání produktivity z tržeb vidíme, že po celé období PIKE Electronic dosahuje nižších hodnot než je odvětvový průměr, což vypovídá o nižší produktivitě jejich zaměstnanců. Přesto však jsou průměrné mzdy ve společnosti znatelně vyšší než u oborového průměru (v roce 2008 asi o 14 tis. Kč).

## 5.8 Měsíční finanční analýza

Následující měsíční analýza se týká pouze oblasti tržeb a nákladů jednotlivých divizí firmy a vybraných ukazatelů aktivity, neboť společnost PIKE Electronic měsíčně sleduje jen položky použitelné pro uvedené analýzy. Při měsíční analýze jsem vycházela z měsíčních údajů o tržbách, pohledávkách a závazcích, ostatní položky byly k dispozici pouze za roční období. Uvedená analýza by měla sloužit jako námět pro navrhované měsíční hodnocení finanční situace společnosti.

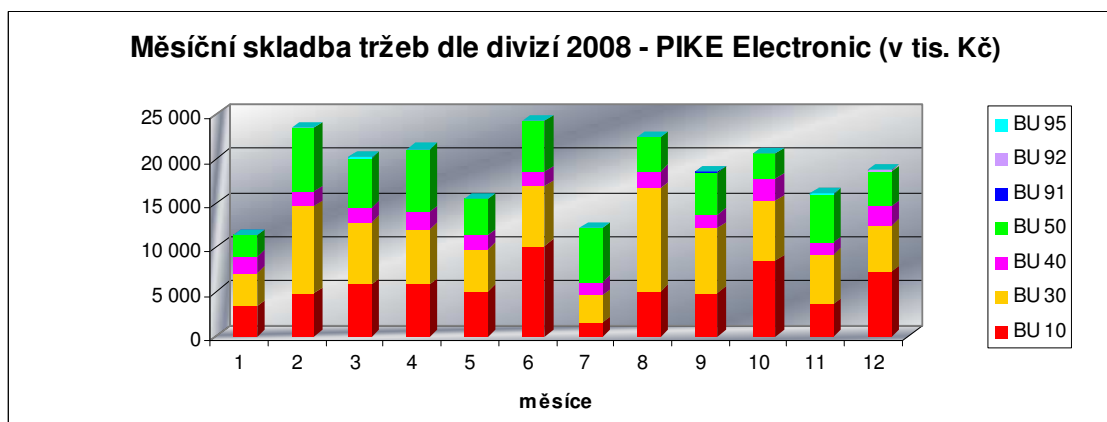
### 5.8.1 Měsíční analýza tržeb

Graf 64: Měsíční kumulovaný vývoj tržeb 2008 - PIKE Electronic



Uvedený graf znázorňuje kumulovaný vývoj tržeb v jednotlivých měsících roku 2008. Nejvyššího absolutního nárůstu tržeb bylo dosaženo v únoru a v červnu, kdy byly realizovány nejvyšší tržby, naopak nejnižšího v červenci. Tržeb bodu zvratu, které činí asi 219.826 tis. Kč, dosáhla společnost až na konci měsíce prosince, realizovaný zisk byl tedy velmi nízký.

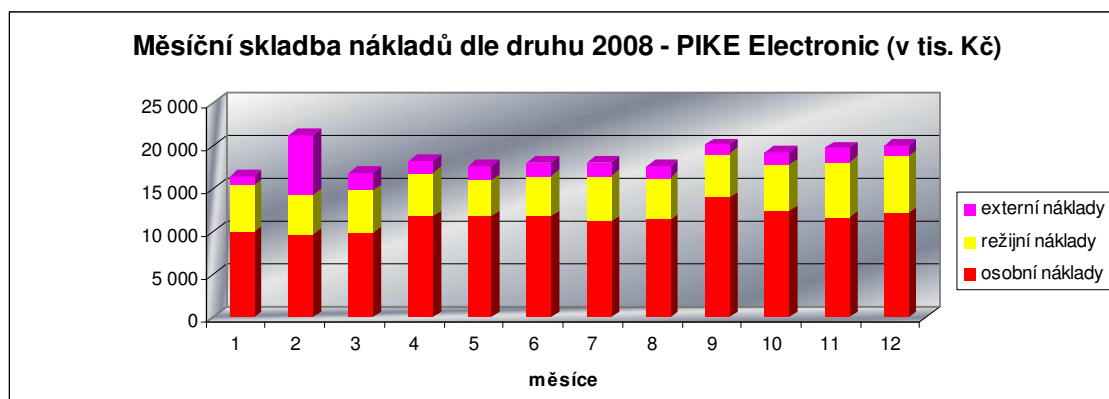
Graf 65: Měsíční skladba tržeb dle divizí 2008 - PIKE Electronic



Graf demonstruje tržby dosažené v jednotlivých měsících roku 2008. Společnost PIKE Electronic měsíčně dosahovala tržeb v rozmezí 11 – 24 mil. Kč, přičemž nejvyšších tržeb bylo dosaženo v únoru (23 mil. Kč) a v červnu (24 mil. Kč), a to zejména díky významným zakázkám divize Průmyslové automatizace (BU 30) a divize Zdravotního pojištění (BU 10). V únoru se tržby více než zdvojnásobily, přičemž tržby divize Průmyslové automatizace dosáhly téměř 10 mil. Kč. Vysokých tržeb díky významné zakázce dosáhla také divize Integrace aplikací (BU 50), která realizovala tržby v hodnotě 7 mil. Kč. V červnu se nejvíce zvýšily tržby divize Zdravotního pojištění, které tvořily více než 10 mil. Kč, významných tržeb dosáhly také divize Průmyslové automatizace a Integrace aplikací (asi 6 mil. Kč). Tyto divize dosahují po celé období nejvyšších tržeb, divize Průmyslové automatizace průměrně 6,5 mil. Kč měsíčně a divize Zdravotního pojištění průměrně 5,5 mil. měsíčně. Divize Integrace aplikací měsíčně realizuje tržby v hodnotě 2-7 mil. Kč. Poté následují tržby divize Business intelligence (BU 40), které dosahují měsíčně necelých 2 mil. Kč.

### 5.8.2 Měsíční analýza nákladů

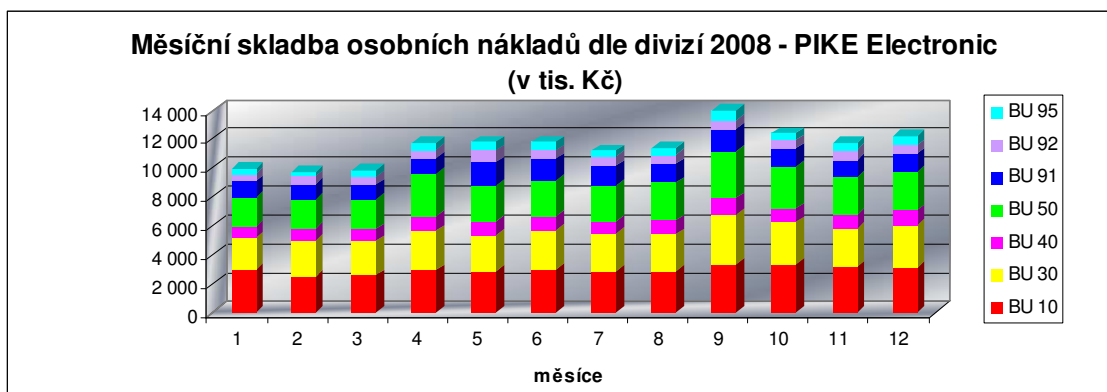
Graf 66: Měsíční skladba nákladů dle druhu 2008 - PIKE Electronic



Měsíční skladba nákladů potvrzuje, že nejvýznamněji se na celkových nákladech podílí osobní náklady (asi 60%), které měsíčně představují průměrně asi 10 mil. Kč. Režijní náklady (asi 30%) tvoří měsíčně asi 5 mil. Kč a externí náklady asi 2 mil. Kč. Nejvyšších nákladů bylo dosaženo v únoru (21 mil. Kč), kdy se celkové náklady zvýšily asi o 30% v důsledku vysokých externích nákladů divize Průmyslové automatizace, a v září (20 mil. Kč), kdy vzrostly o 14% vlivem růstu osobních nákladů zejména v divizích Integrace aplikací a Průmyslové automatizace. V ostatních měsících je vývoj jednotlivých nákladů poměrně rovnoměrný a výkyvy se pohybují do 3%.

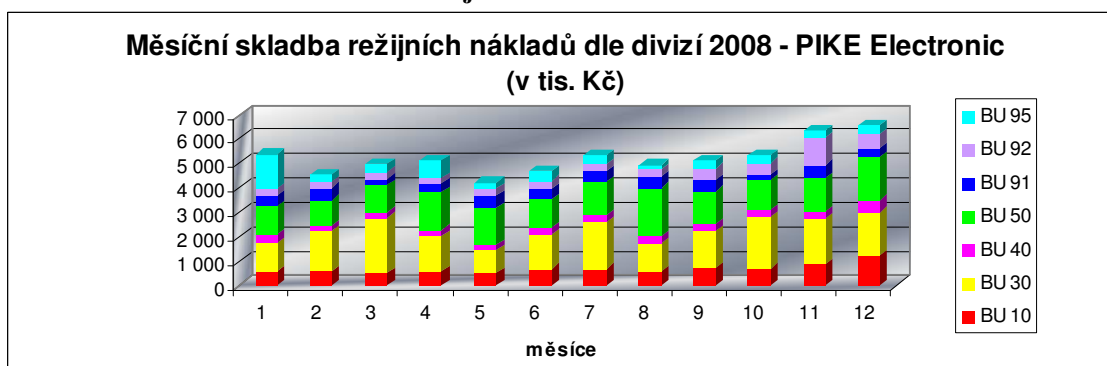


**Graf 67: Měsíční skladba osobních nákladů dle divizí 2008 - PIKE Electronic**



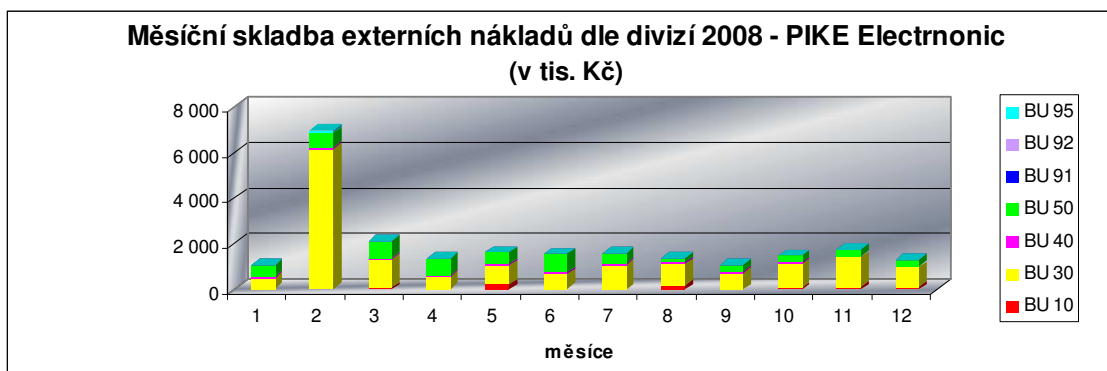
Nerovnoměrný vývoj osobních nákladů v jednotlivých měsících je způsoben vyplácenými kvartálními bonusy, odměnami či odstupným. Měsíční osobní náklady vzrostly v dubnu asi o 20% (na 12 mil. Kč), a to v důsledku růstu osobních nákladů v divizi Integrace aplikací, Průmyslové automatizace i Zdravotního pojištění. Stejně tak tomu bylo v měsíci září, kdy se osobní náklady zvýšily asi o 23% a dosahovaly své nejvyšší hodnoty (cca 14 mil. Kč). Nejvýznamnější podíl na osobních nákladech mají po celé období divize Zdravotního pojištění (asi 30%), Průmyslové automatizace (asi 25%) a Integrace aplikací (asi 22%).

**Graf 68: Měsíční skladba režijních nákladů dle divizí 2008 - PIKE Electronic**



Režijní náklady zahrnují náklady na cestovné, služební vozy, reklamu a reprezentaci, školení a telefony. Nejvyšší hodnoty dosáhly v listopadu a prosinci roku 2008, kdy činily více než 6 mil. Kč. V listopadu byla jejich výše způsobena růstem režijních nákladů finančního oddělení, divize managementu a divize Zdravotního pojištění. V prosinci vzrostly režie Průmyslové automatizace o 41% a Integrace aplikací o 35% a režijní náklady dosáhly svého maxima 6.549 tis. Kč. Největší podíl na režii mají právě tyto divize (20-40%), divize Zdravotního pojištění tvoří asi 12% a Business intelligence asi 6%. Podíl ostatních divizí na režijních nákladech je obvykle do 10%.

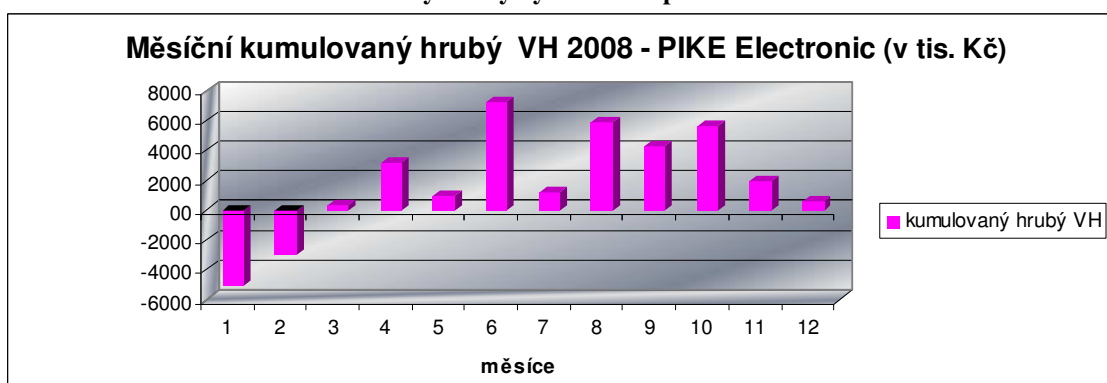
**Graf 69: Měsíční skladba externích nákladů dle divizí 2008 - PIKE Electronic**



Externí náklady zahrnují náklady na subdodávky IT služeb, HW a SW. Tyto náklady spotřebovávají zejména divize Průmyslové automatizace a Integrace aplikací. V únoru byly vysoké externí náklady (asi 7 mil. Kč) zapříčiněny vysokou spotřebou subdodávek do projektů Průmyslové automatizace (vzhledem k realizaci významných zakázek). V ostatních měsících byl vývoj externích nákladů rovnoměrný (do 2 mil. Kč).

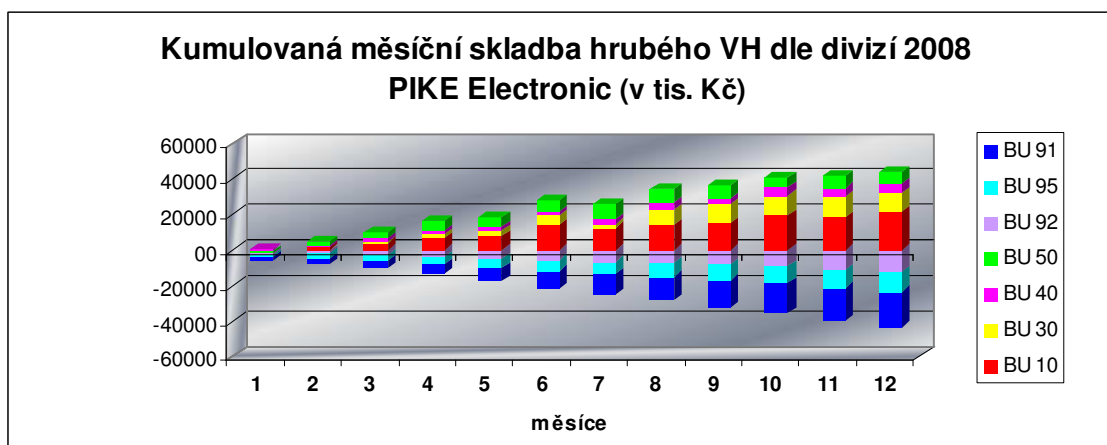
### 5.8.3 Měsíční analýza zisku

**Graf 70: Měsíční kumulovaný hrubý výsledek hospodaření 2008 - PIKE Electronic**



Společnost začala tvořit zisk až od měsíce března, kdy tržby mírně převýšily náklady. Náklady společnosti se vyvíjí poměrně rovnoměrně, k výkyvům však dochází na straně tržeb, což je důvodem nerovnoměrného vývoje výsledku hospodaření v jednotlivých měsících. V dubnu tržby převýšily náklady již výrazněji, v květnu však byly realizovány nízké tržby a zisk opět poklesl. Naopak v červnu bylo dosaženo nejvyšších tržeb a proto zisk dosáhl své maximální hodnoty (asi 7 mil. Kč). V červenci však došlo k poklesu o 84%, neboť tržby byly minimální a náklady je znatelně převýšily. Od října se výsledek hospodaření v důsledku nižších tržeb než nákladů snižoval a v prosinci byl na úrovni asi 595 tis. Kč.

**Graf 71: Kumulovaná měsíční skladba hrubého VH dle divizí 2008 - PIKE Electronic**



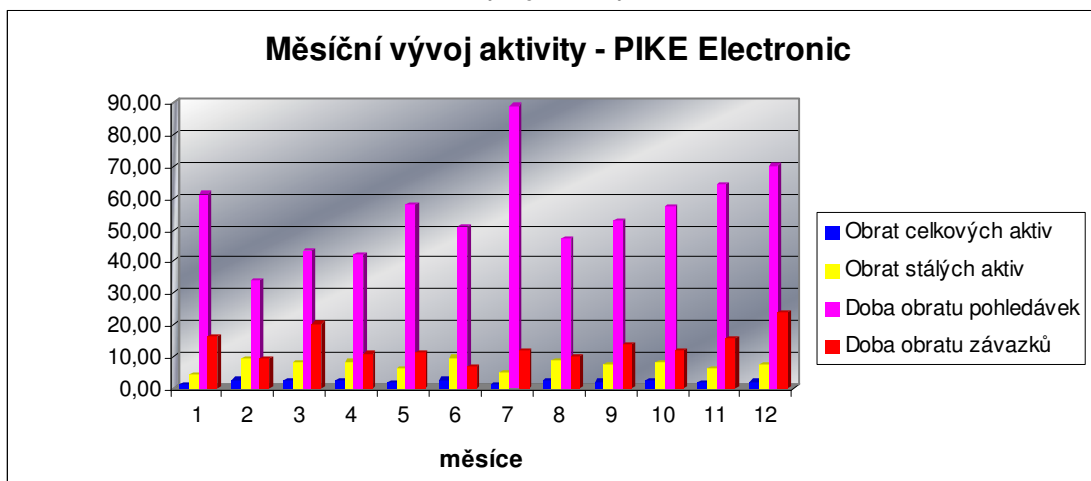
Graf znázorňuje podíl jednotlivých divizí na tvorbě celkového hrubého hospodářského výsledku v jednotlivých měsících. Od března k tvorbě zisku nejvíce přispívala divize Zdravotního pojištění (BU 10). Poté následovala divize Průmyslové automatizace (BU 30), až do měsíce srpna však na druhém místě byla divize Integrace aplikací (BU 50), která dosahovala vyššího zisku. K tvorbě zisku (i když v nejmenší míře) přispívá také divize Business intelligence (BU 40). Naopak zisk nejvíce snižují divize managementu, následně je to finanční a obchodní oddělení. Uvedené závěry potvrzují výsledky analýzy příspěvku ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku jednotlivých divizí.

#### 5.8.4 Měsíční analýza aktivity

**Tabulka 64: Měsíční analýza aktivity - PIKE Electronic**

PIKE Electronic	Počet obrátek celkových aktiv	Počet obrátek stálých aktiv	Doba obratu pohledávek	Doba obratu závazků
leden	1,33	4,53	61,36	16,30
únor	2,75	9,38	33,75	9,22
březen	2,38	8,10	43,63	20,46
duben	2,48	8,46	42,29	11,02
květen	1,82	6,20	57,75	11,14
červen	2,85	9,72	50,92	6,79
červenec	1,42	4,85	89,13	11,78
srpen	2,63	8,98	47,19	10,25
září	2,18	7,45	53,01	13,77
říjen	2,42	8,26	57,41	11,76
listopad	1,88	6,42	64,33	15,50
prosinec	2,21	7,52	70,14	24,14
Doporučené hodnoty	1,6 -3	odvětv. průměr > 3	co nejnižší do 30 dnů	vyšší než DO pohl.

**Graf 72: Měsíční vývoj aktivity - PIKE Electronic**



Počet obrátek celkových aktiv dosahuje po celý rok kromě ledna, kdy byly realizovány nejnižší tržby, uspokojivých hodnot. Pokud by tedy tržby dosahovaly v následujících měsících stejných hodnot jako v lednu, měla by společnost dle ukazatele obratu aktiv nadbytek majetku, čímž by se jí zbytečně zvyšovaly náklady a snižoval zisk. Počet obrátek stálých aktiv je ve všech měsících vyhovující, což značí přiměřený objem dlouhodobého majetku. Doba obratu pohledávek se vyvíjela velmi proměnlivě, a to v důsledku kolísání měsíčních tržeb a pohledávek. Nejvyšších hodnot dosáhla v červenci (téměř 90 dní) a v prosinci (asi 70 dní). V červenci byly realizovány nejnižší tržby (12 mil. Kč), ale objem pohledávek byl poměrně vysoký (36 mil. Kč). Pokud by byl vývoj tržeb i pohledávek stejný i v dalších měsících, byla by průměrná doba splatnosti faktur společnosti téměř 3 měsíce, což je vzhledem k vázanosti finančních prostředků neúměrně dlouho. V prosinci pohledávky společnosti dosáhly své maximální hodnoty (asi 44 mil. Kč), zatímco tržby nebyly ani v jejich poloviční výši (necelých 19 mil. Kč). Doba obratu pohledávek dosáhla 70 dní, což odpovídá průměrné roční hodnotě. Doba obratu závazků je po celé období negativně nižší než doba obratu pohledávek, což může způsobit značné finanční problémy. Nejvyššího rozdílu (77 dní) bylo dosaženo v červenci, kdy se doba obratu pohledávek dostala na své maximum. Doba obratu závazků byla nejvyšší v březnu (20 dní) a v prosinci (24 dní), kdy krátkodobé závazky z obchodního styku nabyly svých maximálních hodnot (březen: 14 mil. Kč, prosinec: 15 mil. Kč). Průměrná doba odkladu plateb je přesto po celé období poměrně nízká, zejména vzhledem k vysoké hodnotě doby obratu pohledávek.

# VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ A JEJICH PŘÍNOS

## 6. Návrhy na zlepšení finanční situace společnosti

Zde budou navržena opatření ke zlepšení ekonomické situace společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o., která byla formulována na základě výsledků provedené finanční analýzy.

### 6.1 *Snížení objemu pohledávek*

Provedená finanční analýza odhalila neschopnost firmy PIKE Electronic, spol. s r. o. uspokojit své krátkodobé věřitele. Důvodem je především nízká hodnota pohotových finančních prostředků (peněz na bankovních účtech) v důsledku vázání neúměrného množství finančních prostředků v pohledávkách a vysoká hodnota závazků společnosti, (zejm. bankovních úvěrů). Peníze vázané v pohledávkách u zákazníků nepřinášejí žádné úroky, měly by být proto drženy na co nejnižší úrovni. Je proto třeba snížit objem krátkodobých pohledávek z obchodních vztahů a peněžní prostředky v nich vázané přesunout do likvidnějších forem krátkodobého finančního majetku, jehož hodnoty jsou i vzhledem ke konkurenční společnosti neúnosně nízké.

Téměř 40% pohledávek (více než 17 mil. Kč) společnosti je po lhůtě splatnosti. Jedná se o vysoké částky, s nimiž je spojeno riziko, že nebudou společnosti proplaceny, a také je nutné uvážit dodatečné náklady související s jejich vymáháním vlastními silami (telefonní služby, mzdové náklady, cestovné, poštovné apod.). Je proto nutné zaměřit se na efektivnější řízení pohledávek, přičemž prvním krokem je prevence vzniku pohledávek po lhůtě splatnosti, popř. nedobytných pohledávek.

Společnost má asi 15 zákazníků, se kterými dlouhodobě spolupracuje, jejich platební schopnost a morálka se však může změnit, a proto je nezbytné o každém zákazníkovi ještě před tím, než je mu vystavena faktura, zjistit co nejvíce informací. Informace o tom, že odběratel neplatí včas svým ostatním dodavatelům, za telefonické poplatky, elektrickou energii či zdravotní a sociální pojištění, jsou jasnými varovnými signály. Řada informací je rovněž běžně přístupná na internetu (v obchodním rejstříku, rejstříku Ministerstva financí - ARES, na burzách pohledávek, v databázích dlužníků, v seznamu firem v konkurzním řízení apod.). Ve společnosti by vždy měly být preferovány obchodní kontrakty s dlouhodobými partnery a věnována mimořádná péče sepsání

smlouvy. Společnost má ve smlouvách ošetřeny standardní sankce za nedodržení doby splatnosti či nesplnění dodávky. Bylo by však vhodné do smluv zahrnout také zajištění pohledávek pomocí ručení, zástavního či zadržovacího práva a požadovat záruky (nejlépe ve formě movitých věcí a cenných papírů). Dále je třeba, aby ve společnosti byla věnována pozornost administrativním činnostem spojených s obchodními případy, neboť smlouvy, faktury, urgencye apod. mohou prokázat oprávněnost nároku společnosti a následně tak zjednodušit jednání o pohledávce. V případě elektronické komunikace společnosti doporučuji dohodnout si s obchodními partnery výměnu dokumentů podepsaných zaručeným elektronickým podpisem (dle zákona č. 227/2000 Sb., o elektronickém podpisu), čímž bude zaručena naprostá prokazatelnost této komunikace. Dále navrhuji projekty (zejm. dlouhodobé) realizovat po částech proti dílčí úhradě a vždy jen v takovém rozsahu, aby byla případná ztráta z dílčího plnění pro společnost přijatelná. Po lhůtě splatnosti pohledávky musí obchodní oddělení nadále postupovat aktivně, to znamená pravidelně dlužníkovi připomínat nedodržení termínu splatnosti, jednat s ním osobně a požadovat po něm prohlášení o uznání dluhu. Vždy je vhodné jednat s dlužníkem osobně, ale v případech, kdy to není možné, doporučuji uplatnit ve společnosti následující postup: nejprve zaslat běžnou upomínku fakturačního oddělení, následně dopis finančního ředitele, poté dopis výkonného ředitele s tím, že předává záležitost advokátovi, poté předžalobní výzvu zpracovanou advokátem a následný další krok je odvislý od situace (žaloba, návrh na konkurs, trestní oznámení atd.). V případě neúspěchu nezbyvá než pohledávku prodat a ztrátu odepsat z daní.

Společnost by se rovněž měla snažit maximalizovat inkaso tržeb v hotovosti a platby na fakturu uplatňovat pouze u solventních odběratelů, kteří platí včas, a významných zakázek, kde je hotovostní platba nereálná (vysoké finanční částky). Vzhledem k dlouhodobým projektům jsou vhodným nástrojem ke snižování objemu nezaplacených faktur ve společnosti také zálohové faktury, které by měly mít kratší dobu splatnosti, např. 14 dní po zahájení projektu nebo po dokončení určené části projektu. V případě jejich nezaplacení je nutné, aby společnost zastavila práce na projektu, což musí být spolu se sankcemi upraveno v kupní smlouvě. Pro případ zrušení zakázky v průběhu projektu by sankce měly zahrnovat i ušlý zisk v důsledku odmítnutí jiné zakázky z důvodu prací na zakázce pro daného (neplatícího) zákazníka.

Pro snížení objemu pohledávek dále navrhuji stanovit jednotlivým zákazníkům úvěrové limity neboli maximální částky neuhrazených faktur, které je společnost např. měsíčně ochotna akceptovat. Finanční oddělení by mělo stanovit přijatelný měsíční limit celkového objemu nesplacených pohledávek a na základě toho by měly být určeny tyto limity rovněž jednotlivým zákazníkům. Při překročení limitu je nutná platba zákazníka v hotovosti popř. zajištění pohledávky např. směnkou avalovanou bankou či bankovní zárukou.

Další možností ke snížení objemu krátkodobých pohledávek a zvýšení pohotových finančních prostředků je zkrácení doby inkasa pohledávek. Analýza aktivity odhalila velmi vysokou dobu obratu pohledávek, která značí, že faktury společnosti jsou v průměru spláceny za více než 10 týdnů. Obchodní oddělení společnosti by proto mělo usilovat o snížení doby obratu pohledávek z obchodního styku, neboť vysoká doba splatnosti pohledávek, která je asi o 7 týdnů delší než průměrná splatnost krátkodobých závazků, může společnost snadno dostat do druhotné platební neschopnosti. Za účelem rychlejšího inkasa pohledávek společnost poskytuje slevy při platbě předem, obchodní oddělení by ale rovněž mělo zvážit slevy či výhodnější podmínky (např. předvedení, zaškolení zaměstnanců, dodávka se slevou) při okamžité platbě v hotovosti.

## ***6.2 Odprodej pohledávek***

Ke snížení objemu krátkodobých pohledávek a zvýšení peněžních prostředků pro splácení vlastních závazků a financování firemních aktivit dále doporučuji odprodej pohledávek faktoringové společnosti. Bezregresní faktoring umožní společnosti na základě postoupení pohledávek před jejich splatností získat hotovost a zároveň chrání firmu před nezaplacením, neboť riziko za včasnou a úplnou úhradu pohledávky odběratelem přebírá faktoringová společnost (za sražení určité částky z nominální hodnoty pohledávky<sup>32</sup>). Faktoring společnosti také umožní zlepšit vyjednávací pozici s obchodními partnery, neboť díky zajištěnému financování může nabídnout svým odběratelům delší splatnost, což může být významná konkurenční výhoda. Naopak díky dostatku peněžních prostředků může společnost využívat skont nabízených dodavateli za rychlou úhradu.

---

<sup>32</sup> Úrok za refinancování částečné úhrady kupní ceny pohledávky formou zálohy (srovnatelný s úroky kontokorentních úvěrů) a faktoringový poplatek za převzetí rizika, inkaso, administrativu atd. (0,2 – 1,9% z nominální hodnoty pohledávky).

V současné době existuje řada firem i bank (KB, ČSOB, Česká spořitelna, Komerční banka, UniCredit Bank atd.), které nabízejí faktoringové služby. Úspěšnou faktoringovou společností je např. firma Transfinance, která mimo jiné nabízí také odkup střednědobých a dlouhodobých pohledávek (forfaiting) a aktivní správu pohledávek. Mezi další firmy, které se zabývají faktoringem a jsou členy Asociace faktoringových společností ČR, patří např. společnosti D.S. Factoring, DLB Factoring nebo NLB Factoring.

Měsíční tržby společnosti se pohybují v rozmezí 11-24 mil. Kč, proto navrhuji měsíčně postoupit pohledávky v hodnotě 10 mil. Kč. Při využití služeb poslední jmenované firmy a při uvažované splatnosti 60 dní by měsíční postoupení pohledávek mohlo vypadat následovně:

**Tabulka 65: Příklad financování prodeje při využití faktoringu**

<b>1. den</b>	PIKE ELECTRONIC (dodavatel) vystaví faktury a kopie zašle faktoringové společnosti
	Faktoringová společnost propočte výši zálohy: $10.000.000 \times 80\% = \mathbf{8.000.000\ Kč}$
<b>2. den</b>	Faktoringová společnost poskytne PIKE ELECTRONIC zálohu (8.000.000 Kč)
<b>61. den</b>	Odběratelé zaplatí ve prospěch faktora 10.000.000 Kč
	Faktoringová společnost propočte faktoringový poplatek, úrok z profinancování a vyčíslí doplatek: <b>FAKTORINGOVÝ POPLATEK:</b> $10.000.000 \times 0,6\% = \mathbf{60.000\ Kč}$ <b>ÚROK Z PROFINANCOVÁNÍ:</b> $8.000.000 \times 60/360 \times 5,5\% = \mathbf{73.333\ Kč}$
<b>62. den</b>	Faktoringová společnost převede doplatek snížený o náklady financování společnosti: $10.000.000 - 8.000.000 - (60.000 + 73.333) = \mathbf{1.866.667\ Kč}$

Celkové měsíční náklady na financování by tedy za uvedených podmínek představovaly 133.333 Kč, tedy asi 1,33 % z celkové hodnoty postoupených pohledávek.

**Tabulka 66: Příklad harmonogramu při využití faktoringu**

<b>ČINNOST</b>	<b>DNY</b>
Průzkum trhu a výběr faktoringové firmy	5
Zpracování předběžné žádosti o využití faktoringu a kontaktování faktoringové firmy	1
Jednání s faktoringovou společností a vyplnění závazné žádosti	2
Příprava a předložení požadovaných dokumentů	2
Posouzení žádosti a provedení analýzy odběratelů faktorem	3
Návrh podmínek financování prodeje faktorem	1
Zpracování faktoringové smlouvy vč. úprav	3
Schválení a podpis faktoringové smlouvy oběma stranami	1
Zaškolení odborným pracovníkem faktora a obdržení kompletních instrukcí pro expedici a postupování pohledávek	3



Uvedená tabulka představuje možný časový a obsahový harmonogram při využití faktoringu. Orientační odhad časové náročnosti při zahájení financování pomocí faktoringu se pohybuje na úrovni 20 dní.

### **6.3 Zvyšování tržeb**

Snaha o maximalizaci zisku je základním finančním cílem každého podniku. K jeho dosažení je mimo jiné nutné neustálé zvyšování tržeb. Tržby společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o. stále pozitivně rostou, přesto je však nutné usilovat o další nárůst tržeb, k čemuž je nutné zvýšit povědomí veřejnosti o existenci společnosti. Strategii, která je zvolena ohledně vysoké specializace a individualizace produkce, lze považovat za velmi dobrou. Je to způsob, jakým společnost snižuje ochotu zákazníků přecházet ke konkurenci. Rovněž investice společnosti do vědy a výzkumu přispívají k dobré image. Proniknutí prostřednictvím nového produktu (MakeDoc) na trh USA znamená velký úspěch, který s sebou pro PIKE Electronic nepřináší pouze finanční zisky, ale také určitou prestiž v oboru. Je však třeba, aby společnost na tyto úspěchy více upozornila.

Vzhledem k tomu, že se společnost úspěšně pohybuje ve specifickém oboru podnikání, mohla by svých předností prostřednictvím aplikace marketingových nástrojů využít k získání dalších zákazníků. Marketingové oddělení společnosti by proto mělo vybrat vhodná média k prezentaci produktů společnosti, která se dostanou do rukou kompetentním lidem, tedy managementu firem. Kromě odborného tisku by byla vhodná rovněž reklama v masových médiích jako je televize či rádio, upozorňující na přednosti společnosti a zejména na její snahu o vytvoření skutečného dlouhodobého partnerství se svými zákazníky. Při zpracování reklamní kampaně je rovněž možné využít služeb některé reklamní agentury, což s sebou však přináší dodatečné náklady. Vzhledem k tomu, že společnost investuje do vědy a výzkumu a spolupracuje s Palackého univerzitou v Olomouci, měla by výsledky své práce prezentovat nejen v rámci odborných časopisů, ale i v denním tisku. Dále by se vedení společnosti mělo pokusit navázat spolupráci i s jinými prestižními univerzitami, což by nejen zlepšilo její image, ale také by se dostala do povědomí širšímu okruhu lidí než pouze zainteresovaným. PIKE Electronic spol. s r. o. by se dále neměla omezovat pouze na české veletrhy a výstavy, ale měla by se výrazněji prezentovat i v zahraničí, např. na trhu, který je velmi podobný českému, a to na trhu slovenském.

Ke zvýšení tržeb dále může přispět prodej zboží (výpočetní techniky), vývoj nových netradičních produktů, oslovení nových skupin zákazníků (např. školy), popř. proniknutí na nové trhy (zvýšit realizaci zakázek v zahraničí). Růst tržeb může být také dosažen zvýšením cen poskytovaných produktů a služeb, tuto variantu však musí obchodní oddělení pečlivě zvážit s ohledem na ceny konkurenčních firem. Další variantou je zvážení výhodného investování na kapitálovém trhu, popř. odprodej či pronájem nevyužívaného či nepotřebného majetku.

Hlubší analýza tržeb odhalila negativní klesání tržeb v divizi Business Intelligence (BU 40), která v roce 2008 realizovala pouze 7 zakázek. Pokud společnost nadále hodlá pokračovat v činnosti této divize, mělo by se marketingové oddělení snažit o zvýšení jejich tržeb získáním nových zákazníků zejména z oblasti finančních služeb a státní správy prostřednictvím zmiňované reklamy. Vzhledem k tomu, že v oblasti Business intelligence existuje značná konkurence, je nutné odlišit se od konkurenčních firem nabídkou výhodnějších podmínek, slev či jiných specifických produktů a služeb. Pokud budou tržby této divize nadále klesat, mělo by vedení společnosti zvážit její zrušení a přesunutí jejich pracovníků do perspektivnějších divizí přinášejících větší příspěvek k tvorbě zisku (např. do divize Zdravotního pojištění, Průmyslové automatizace či Integrace aplikací).

#### **6.4 Snižování nákladů**

Další cestou ke zvyšování zisku jsou úspory na straně nákladů a jejich účelné vynakládání. Nejvýznamnější položkou nákladů jsou u společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o. osobní (mzdové) náklady, které v důsledku zvyšování počtu pracovníků neustále rostou. Vysoký objem mzdových nákladů je pro oblast informačních technologií typický, neboť základem úspěchu každé společnosti v tomto oboru jsou vysoce kvalifikovaní pracovníci. Snižování mezd či propouštění odborných pracovníků se tedy nejvíce jeví jako nejlepší řešení k redukci nákladů. V oblasti osobních nákladů může dojít k úsporám pouze u administrativních pracovníků, kde by měla být posouzena jejich vytíženost a náplň práce vzhledem k pracovnímu ohodnocení a skutečné potřebě pro společnost. Druhou nejvýznamnější položkou nákladů je výkonová spotřeba, a to zejména spotřeba služeb, kam se kromě nákladů na leasing a nájem řadí také cestovné, náklady na reprezentaci, školení, internet, telefony, právní poradenství apod. Je proto nutné, aby ředitelé jednotlivých divizí provedli hlubší analýzu nákladů včetně

kalkulací jednotlivých produktů a služeb, přičemž by pro každou divizi měly být stanoveny měsíční limity a normy spotřeby jednotlivých nákladů a mělo by být dbáno na jejich dodržování. Vedení společnosti by dále mělo zvážit redukci podnikových činností a aktivity, které jsou pro společnost nákladné, nahradit formou outsourcingu (např. vedení účetnictví). Významnou složkou nákladů byly v roce 2008 v důsledku značného zadlužení také nákladové úroky, které tvořily asi 2 mil. Kč. Společnost by se měla snažit tyto náklady snižovat postupným splácením úvěrů a dalších závazků.

Hlubší analýza nákladů odhalila, že nejvýznamněji se na celkových nákladech podílí divize Průmyslové automatizace (BU 30) a divize Integrace aplikací (BU 50). Tyto divize spotřebovávají v největší míře osobní náklady, které však při zachování počtu zaměstnanců nelze výrazně snížit. Druhou nejvýznamnější položkou je výrobní režie a z ní poté cestovní náklady, které v roce 2008 tvořily více než 20 mil. Kč. Tyto náklady v největší míře využívá právě divize Průmyslové automatizace a divize Integrace aplikací. Je proto nutné, aby se ředitelé zejména těchto divizí (ale i všech ostatních) zaměřili na skutečně účelné vynakládání těchto nákladů (jízdné, stravné, ubytování), které musí být u jednotlivých zaměstnanců důsledně kontrolováno. Opět je vhodné stanovit limity cestovních nákladů, které zabrání zbytečnému plýtvání finančních prostředků společnosti. Ke snížení těchto nákladů doporučuji také omezení pracovních cest zaměstnanců, kteří často z důvodů značného geografického rozptýlení společnosti cestují pouze mezi jednotlivými pobočkami společnosti (nikoli kvůli zákazníkům). Zaměstnanci by měli být trvale umístěni v těch pobočkách, kde jsou nejvíce potřeba, a v případech, kdy není bezpodmínečně nutné vysílat zaměstnance na pracovní cestu, by měly být situace vyžadující schopnosti daného zaměstnance řešeny prostřednictvím komunikačních prostředků, které má společnost k dispozici (skype, mobilní telefony, internetové komunikační aplikace apod.).

### ***6.5 Rychlejší tvorba zisku***

Pokud chce společnost PIKE Electronic, spol. s r. o. co nejrychleji dosahovat zisku, měla by se zaměřit na ty divize, které nejvíce přispívají k jeho tvorbě. Významnou veličinou, dle které lze posuzovat výhodnost jednotlivých divizí pro společnost, je příspěvek ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku.

Největší příspěvek ke krytí měla po celé období divize Zdravotního pojištění (BU 10), z čehož vyplývá, že tato divize nejvíce přispívá k tvorbě zisku společnosti, a proto je

vhodné zaměřit se především na její rozvoj. V roce 2008 měla druhý největší příspěvek k tvorbě zisku a fixních nákladů divize Průmyslové automatizace (BU 30) a na třetím místě byla divize Integrace aplikací (BU 50). Chce-li společnost co nejrychleji začít tvořit zisk, měla by se orientovat právě na tyto divize<sup>33</sup> a popř. do nich přesunout pracovníky z ostatních výkonných divizí. Veškeré nevýrobní divize mají po celé období záporný výsledek hospodaření, což značí, že snižují zisk společnosti. Tyto divize jsou však nezbytné pro úspěšné fungování firmy, a proto jejich zrušení nepřipadá v úvahu. Přesto by se však ředitelé těchto divizí měli snažit o snižování režijních nákladů. V divizích managementu by se mělo jednat především o úspory cestovních nákladů, finanční oddělení by se mělo snažit o snížení ostatních režijních nákladů. V obchodním oddělení jsou významné zejména náklady na reklamu a reprezentaci, které však vzhledem k nutnosti zviditelňování společnosti není vhodné výrazně snižovat, ale je nezbytné je efektivněji vynakládat.

## **6.6 Zvyšování produktivity práce**

Ke zvyšování zisku je nezbytné zvýšit produktivitu práce, která je ve společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o. v poměru ke mzdám nízká. Příčinou může být špatná pracovní morálka zaměstnanců, nedostatečná kontrola pracovníků či nevyhovující komunikace zapříčiňující zbytečné časové ztráty z důvodu nepochopení či nedostatečného vysvětlení pracovního úkolu. Produktivitu zaměstnanců mohou také ovlivnit např. používané technologie (modernější technologie umožní pracovat rychleji a kvalitněji), organizace řízení (např. lepší využití pracovní doby, organizace práce) či motivace pracovníků.

Pro zvýšení produktivity práce ve společnosti je nutné zvýšit výkonnost zaměstnanců, čehož lze dosáhnout právě zvýšením jejich motivace. Vhodným nástrojem je pohyblivá složka mzdy – prémie. Pro motivaci zaměstnanců je však důležitá nejen částka prémie, ale zejména poměr mezi základní a pohyblivou složkou mzdy (prémii), neboť příliš vysoká základní mzda a malá prémie není příliš motivující. Chce-li společnost skutečně zvýšit zainteresovanost pracovníků, neměl by se volit nižší podíl prémie na celkovém platu než 30%, v opačném případě je totiž motivace téměř nulová. Dále se musí dbát na to, že prémiová složka slouží jako odměna za individuální přínos každého zaměstnance do výsledků podniku a není nárokovatelnou složkou. Aby byly prémie ve společnosti skutečně efektivní, měla by být jejich výše neomezená a měly by být

---

<sup>33</sup> Pořadí divizí dle výhodnosti pro společnost je následující: BU 10 – BU 30 – BU 50 – BU 40.

prezentovány pozitivně, tzn. jako cílové prémie, které představují odměnu za splnění určitého cíle (výkon, kvalita, plnění termínů, flexibilita, hospodárnost, docházka apod.) namísto potrestání za jeho nedosažení (odebráním prémie).

Další možností ke zvýšení produktivity práce je zvýšení pracovního zatížení jednotlivých zaměstnanců na základě posouzení jejich výkonnosti řediteli příslušných divizí, přičemž každý pracovník musí být obeznámen s tím, co dělá špatně, co se od něj očekává a jak může svůj výkon zlepšit.

### ***6.7 Zvyšování cash flow***

Měřítkem výkonnosti firmy jsou peněžní toky z provozní činnosti. Společnost PIKE Electronic, spol. s r. o. však v roce 2008 nevytvořila v provozní oblasti žádné peněžní prostředky, což značí její nedostatečnou efektivnost. Společnost by se tedy měla zaměřit na růst v oblasti provozního cash flow, popř. investičního cash flow. Kladné cash flow z finančních operací je vzhledem k současné zadluženosti společnosti spíše negativní jev. Provozní cash flow lze zvýšit zejména realizací vyššího zisku, tzn. růstem tržeb (viz. 6.3) a snížením nákladů (viz. 6.4). Dále je vhodné již zmíněné snižování pohledávek a redukce zásob, ve kterých jsou neefektivně umrtveny značné finanční prostředky. Peněžní prostředky lze dále zvýšit prodejem vyřazeného či nepotřebného majetku, popř. pronájemem majetku, který firma plně nevyužívá (výpočetní technika, kanceláře, garáže).

### ***6.8 Snižování zadluženosti***

Vzhledem k tomu, že zadluženost společnosti je v současné době na úrovni 70%, lze konstatovat nadměrné užívání cizích zdrojů. Využívání cizích zdrojů je sice levnější než financování z vlastního kapitálu, ale vzhledem k nízkým hodnotám pohotových finančních prostředků tento vysoký stupeň zadluženosti ohrožuje finanční stabilitu firmy. Společnost nadměrně využívá bankovních úvěrů, přičemž při stávající výkonnosti (záporné CF z provozní činnosti) není schopna své dluhy splatit. Značné čerpání bankovních úvěrů způsobilo, že v roce 2008 nákladové úroky byly téměř shodné s hodnotou provozního výsledku hospodaření, a byl tedy realizován minimální zisk. Finanční oddělení by proto mělo usilovat o snížení podílu bankovních úvěrů na financování společnosti jejich splácením, přičemž potřebné peněžní prostředky je

možno získat prostřednictvím navrhovaných opatření v oblasti snižování či odprodeje pohledávek.

## **6.9 Redukce kursového rizika**

Cestou ke zvýšení zisku je rovněž redukce kursového rizika. V oblasti Průmyslové automatizace jsou hlavními kontraktačními měnami firmy PIKE Electronic, spol. s r.o. EUR a USD, přičemž roční ztráty vlivem posilování koruny se pohybují v řádu 1 mil. Kč. Efektivními prostředky ke snížení kursového rizika jsou zejména finanční deriváty, kterých existuje celá řada. V souvislosti s kursovým rizikem lze využít např. devizový swap, měnový forward či měnovou opci<sup>34</sup>.

### **Devizový swap**

Spočívá v nákupu jedné měny proti měně druhé za jejich aktuální kurz (valuta spot), přičemž následný zpětný prodej v okamžiku splatnosti kontraktu pak proběhne za předem dohodnutou termínovou cenu (valuta prodej). Obě transakce se uzavírají ve stejném okamžiku.

Minimální objem jednoho obchodu činí u Komerční banky 20.000 USD nebo ekvivalent této částky v jiné měně obchodované na mezibankovním trhu.

### **Měnový forward**

Jedná se o nákup nebo prodej jedné měny za jinou měnu v kurzu předem dohodnutém zúčastněnými stranami. Vypořádání obchodu proběhne k datu termínové valuty (tedy později než za 2 pracovní dny od data uzavření obchodu), nejdéle však do jednoho roku od data uzavření obchodu.

### **Měnová opce**

Opce představuje právo nákupu nebo prodeje definovaného instrumentu, za zúčastněnými stranami předem dohodnutou cenu, k dohodnutému datu. V případě měnových opcí se rozlišují opce na nákup (call option) a opce na prodej (put option) předem dohodnutého množství jedné měny za jinou měnu, za zúčastněnými stranami předem dohodnutý kurz.

Kupující call opce má právo, nikoliv povinnost, se v den expirace opce rozhodnout, zda chce nakoupit danou měnu, a prodávající má poté povinnost tuto měnu prodat. Kupující put opce má právo, nikoliv povinnost, se v den expirace opce rozhodnout, zda chce danou měnu prodat, a prodávající této opce má poté povinnost tuto měnu koupit.

---

<sup>34</sup> Ilustrační příklady využití uvedených finančních derivátů jsou uvedeny příloze 25-27.

Nákup opce v sobě zahrnuje menší riziko než prodej, proto kupující opce platí prodávajícímu opční prémii. Maximální ztráta při nákupu opce je omezena uhrazenou opční premií. Při prodeji opce je riziko vyšší, ztráta prodávajícího opce může značně převyšovat obdrženou prémii, riziko je zde neomezené.

Minimální objem jednoho obchodu činí u Komerční banky 50.000 USD nebo ekvivalent této částky v jiné měně obchodované na mezibankovním trhu.

Vzhledem k tomu, že společnost inkasuje od svých zahraničních odběratelů tržby v EUR nebo v USD, doporučuji k zajištění kursového rizika využít nákup prodejní měnové opce (put option).

### ***6.10 Zvýšení objemu investic***

V případě, že se společnosti podaří zvýšit objem pohotových finančních prostředků např. využitím faktoringu, měla by zvážit jejich vhodné investování, neboť v hotovosti či na běžných účtech nepřinášejí téměř žádný výnos. Kapitálový trh nabízí pro umístění investic řadu možností, které se liší svou výnosností, stupněm rizika a likviditou. Společnost by rovněž měla uvážit nákup nových licencí a patentů, neboť by tím mohla značně posílit svou konkurenční pozici na trhu.

## **7. Návrhy týkající se provádění finanční analýzy ve společnosti**

V této části budou navržena opatření týkající se provádění a využívání finanční analýzy ve společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o. Tato doporučení byla formulována na základě posouzení současného způsobu provádění finanční analýzy ve společnosti a zhodnocení využívání jejích výsledků (viz. 4).

### ***7.1 Četnost a obsah prováděné finanční analýzy***

Finanční analýza má praktický význam pouze v případě, že se provádí krátkodobě. Pouze operativní vyhodnocování finanční situace podniku umožní včasné rozpoznání a odvrácení blížících se problémů přijetím příslušných protiopatření. Finanční oddělení společnosti by proto mělo analýzu vybraných ukazatelů provádět co nejčastěji. Měsíčně doporučuji vyhodnocovat zejména platební schopnost a finanční stabilitu společnosti, tzn. důsledně plánovat peněžní toky, kontrolovat likviditu, zadluženost a dobu obratu pohledávek a závazků, tak jak bylo nastíněno v praktické části práce (viz. 5.8). Společnost měsíčně sleduje vývoj tržeb a nákladů. Vzhledem k žádoucí úspoře nákladů však doporučuji provádět měsíčně hlubší analýzu nákladů alespoň tak, jak je naznačena v praktické části práce, zaměřující se na jednotlivé nákladové položky v členění dle jednotlivých divizí. Pro každou divizi by měly být stanoveny měsíční normy a limity spotřeby jednotlivých nákladů, přičemž měsíčně prováděná analýza by umožnila sledování a operativní kontrolu jejich dodržování. Vzhledem k problémům s likviditou je nutné měsíčně provádět alespoň uvedenou analýzu doby obratu pohledávek a závazků, přičemž je vhodné určit maximální hranici těchto ukazatelů, která by byla prostřednictvím měsíční finanční analýzy kontrolována a zajišťována. Čtvrtletně doporučuji pro rychlé zhodnocení finanční situace zpracovat některý z bonitních či bankrotních modelů (Quick test nebo IN05) a v případě nepříznivého výsledku provést hlubší analýzu pomocí poměrových ukazatelů. Velmi vhodným nástrojem pro posouzení efektivnosti jednotlivých divizí pro podnik je analýza příspěvku ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku, kterou doporučuji zpracovávat minimálně jednou ročně, a na jejím základě určit preference jednotlivých divizí, ve kterých bude zvyšován počet zaměstnanců. Jedenkrát ročně navrhuji pro zhodnocení celkové finanční výkonnosti firmy provádět analýzu veškerých poměrových ukazatelů. Pro objektivnější posouzení



vývoje firmy je také vhodné, aby finanční analýza prováděná ve firmě byla rozšířena o srovnání s konkurenčními firmami. Zde je následně nutné zjistit příčiny rozdílného (shodného) vývoje, neboť jen na základě jejich odhalení je možné situaci změnit (udržet).

## ***7.2 Využívání výsledků finanční analýzy***

Využití finanční analýzy je ve společnosti nedostatečné, neboť finanční analýza by měla být používána na všech úrovních řízení. Výkonný ředitel i ředitelé jednotlivých divizí by měli jejich výsledků využívat minimálně při určování podnikových cílů a plánů, při plánování dalšího vývoje společnosti (zvyšování počtu zaměstnanců, růst mezd, zrušení divizí, nové divize apod.) a přijímání nápravných opatření. Finanční analýza by rovněž měla sloužit jako nástroj kontroly a hodnocení plnění stanovených cílů a plánů a efektivnosti nápravných opatření. Finanční oddělení by mělo výsledků finanční analýzy využívat zejména k již zmíněnému řízení likvidity a zadluženosti, ke kontrole objemu nesplacených pohledávek a závazků a k tvorbě finančního plánu. Pro ředitele jednotlivých divizí jsou výsledky finanční analýzy nezbytné také pro efektivní řízení zakázek (kde je lidský potenciál nevyužitý, kde jsou nepřiměřené náklady apod.). Zejména je nutné, aby ředitelé divizí na základě výsledků analýzy produktivity práce zhodnotili, zda náklady vynaložené na zaměstnance skutečně odpovídají produktivitě jednotlivých pracovníků a pouze neodčerpávají společnosti zisk. Na základě zjištěných informací je následně nutné přijmout příslušná opatření (zvýšit zatížení zaměstnanců, omezit náklady apod.)

## ***7.3 Zjišťování příčin finanční situace společnosti***

K zajištění budoucí prosperity společnosti je nutné, aby pracovníci všech oddělení věnovali výrazně větší pozornost kvantifikaci příčin ovlivňujících výsledky prováděné finanční analýzy (zejména výši nákladů, které nejvíce snižují zisk). Na základě rozpoznání působících vlivů musí vedoucí pracovníci všech oddělení ustavičně hledat možnosti, jak nepříznivému vývoji společnosti předejít či jak ho zastavit. Stejně tak při pozitivním vývoji je nutné neustále formulovat návrhy ke zlepšení popř. k udržení současného stavu.

## **Závěr**

Cílem diplomové práce bylo vyhodnotit ekonomickou situaci společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o. a její vývoj, odhalit příčiny tohoto stavu a vývoje a posoudit vyhlídky na finanční situaci podniku v budoucnosti. Následně měla být navržena opatření ke zlepšení ekonomické situace podniku, k zajištění jeho další prosperity, k přípravě a zkvalitnění rozhodovacích procesů. Uvedený cíl byl splněn, neboť v předkládané práci byla zhodnocena finanční situace společnosti, formulovány faktory, které ji ovlivňovaly, stejně tak jako návrhy, které by managementu firmy měly pomoci ke zlepšení finanční situace společnosti v budoucnosti.

Souhrnně lze konstatovat, že se finanční situace společnosti PIKE Electronic, spol. s r. o. zlepšovala do roku 2006, kdy se podnik nacházel ve velmi dobrém finančním postavení. Od roku 2007 však dochází k poklesu finanční stability společnosti a její finanční situace se zhoršuje. Důvodem prohlubování finančních problémů je především rostoucí objem nelikvidních pohledávek, v nichž jsou vázány značné finanční prostředky, a rovněž zvyšování zadluženosti z důvodu nutnosti čerpání bankovních úvěrů. V roce 2008 byla finanční situace společnosti v důsledku uvedených skutečností velmi špatná, což bylo ještě podpořeno značným poklesem zisku díky významnému růstu nákladů. Společnost se dle výsledků provedené finanční analýzy potýká se značnými problémy, přičemž netvoří hodnotu pro své vlastníky a není schopna splácet své závazky. Rovněž ziskovost společnosti byla v roce 2008 na minimální úrovni, což vypovídá o neefektivním vynakládání podnikových zdrojů.

V době současné ekonomické krize je velmi obtížné posoudit vyhlídky na finanční situaci společnosti v budoucnosti, nicméně při zachování dosavadních vývojových tendencí a při dalším prohlubování zadluženosti nelze v dalších letech vyloučit finanční tíseň společnosti. Uvedené nedostatky ve finanční situaci firmy nejsou pouze přechodnou záležitostí, ale představují chronické problémy, se kterými se společnost potýká. K odvrácení finanční tísně je proto nutné přijmout příslušná opatření, která zabrání dalšímu negativnímu vývoji a obnoví finanční stabilitu firmy.

Hlavním problémem společnosti je příliš vysoký objem krátkodobých pohledávek, jehož následkem je nedostatek finančních prostředků na úhradu vlastních závazků a nutnost čerpání bankovních úvěrů. Pro nezbytné snížení objemu těchto pohledávek by obchodní oddělení mělo ještě před uzavřením kontraktu a vystavením faktur důkladně vyhodnocovat platební schopnost jednotlivých odběratelů. Společnost by měla maximalizovat inkaso tržeb v hotovosti a platby na fakturu uplatňovat pouze v nutných případech a u solventních zákazníků. Vždy by měly být preferovány kontrakty s dlouhodobými partnery a věnována mimořádná péče sepsání smlouvy, ve které by mělo být kromě standardních sankcí zahrnuto také zajištění pohledávek včetně záruk. V rámci obchodního oddělení musí být také věnována pozornost administrativním činnostem (smlouvy, faktury, urgencye apod.), které mohou následně prokázat oprávněnost nároku společnosti. V případě elektronické komunikace doporučuji požadovat výměnu dokumentů podepsaných zaručeným elektronickým podpisem. Projekty společnosti by měly být realizovány po částech proti dílčí úhradě a vždy jen v takovém rozsahu, aby byla případná ztráta z dílčího plnění pro společnost přijatelná. Po lhůtě splatnosti pohledávky je nutné pravidelně dlužníkovi připomínat nedodržení termínu splatnosti, jednat s ním osobně a požadovat po něm prohlášení o uznání dluhu. Ke snížení objemu nezaplacených faktur by měly být využity také zálohové faktury např. se 14-ti denní splatností, přičemž v případě jejich nezaplacení by byly zastaveny práce na projektu. Pro případ zrušení zakázky v průběhu projektu je vhodné do ujednaných sankcí zahrnout i ušlý zisk. Jednotlivým zákazníkům by měly být dále stanoveny měsíční úvěrové limity, které musí být důsledně kontrolovány, a v případě jejich překročení je nutná platba zákazníka v hotovosti popř. zajištění pohledávky. Za účelem rychlejšího inkasa pohledávek by obchodní oddělení mělo rovněž zvážit slevy či výhodnější podmínky (např. předvedení, zaškolení zaměstnanců, dodávka se slevou) při okamžité platbě v hotovosti. Velmi vhodným nástrojem ke snížení objemu krátkodobých pohledávek je také jejich odprodej faktoringové společnosti.

K potřebnému zvýšení zisku je nezbytné dosáhnout růstu tržeb, k čemuž je nutné zvýšit povědomí veřejnosti o existenci společnosti. Marketingové oddělení by proto mělo vybrat vhodná média k prezentaci produktů společnosti. Kromě odborného tisku by byla vhodná rovněž reklama v masových médiích jako je televize či rádio, upozorňující

zejména na snahu společnosti o vytvoření skutečného dlouhodobého partnerství se svými zákazníky. Vzhledem k tomu, že v oblasti informačních technologií existuje značná konkurence, je nutné odlišit se od konkurenčních firem nabídkou výhodnějších podmínek, slev či jiných specifických produktů a služeb. Vedení společnosti by se dále mělo pokusit navázat spolupráci s dalšími prestižními univerzitami, což by nejen zlepšilo její image, ale také by se dostala do povědomí širšímu okruhu lidí.

Dále doporučuji zvážit prodej zboží (výpočetní techniky), vývoj nových netradičních produktů, oslovení nových skupin zákazníků (např. školy), popř. proniknutí na nové trhy (zvýšit realizaci zakázek v zahraničí). Ke zvýšení tržeb také navrhuji odprodej či pronájem nevyužívaného či nepotřebného majetku.

Vzhledem k tomu, že tržby divize Business intelligence stále klesají, mělo by vedení společnosti zvážit její zrušení a přesunutí jejich pracovníků do perspektivnějších divizí přinášejících větší příspěvek k tvorbě zisku. Pokud chce společnost PIKE Electronic, spol. s r. o. co nejrychleji dosahovat zisku, měla by se zaměřit na ty divize, které nejvíce přispívají k jeho tvorbě. Proto je třeba se zaměřit především na rozvoj divize Zdravotního pojištění, neboť ta po celé období tvoří největší příspěvek ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku.

K žádoucímu snižování nákladů je nutné, aby ředitelé příslušných divizí provedli hlubší analýzu nákladů včetně kalkulací jednotlivých produktů a služeb, přičemž by pro každou divizi měly být stanoveny měsíční limity a normy spotřeby jednotlivých nákladů a mělo by být dbáno na jejich dodržování. Ředitelé divizí by se dále měli zaměřit na skutečně účelné vynakládání cestovních nákladů, které tvoří významný podíl na nákladech divizí, kde je opět vhodné stanovit a kontrolovat jejich limity. Ke snížení těchto nákladů doporučuji také omezení pracovních cest zaměstnanců. K omezení nákladů dále navrhuji zvážit redukci podnikových činností a aktivity, které jsou pro společnost nákladné, nahradit formou outsourcingu.

K potřebnému růstu produktivity práce je nutné zvýšit výkonnost zaměstnanců, čehož lze dosáhnout zvýšením jejich motivace prostřednictvím prémie. Chce-li společnost skutečně zvýšit zainteresovanost pracovníků, neměl by být volen nižší podíl prémie na celkovém platu než 30%, v opačném případě je totiž motivace téměř nulová. Dále se musí dbát na to, že prémie nejsou nárokovatelné a měly by představovat odměnu za

splnění určitého cíle a ne potrestání za jeho nedosažení. Na základě posouzení výkonnosti jednotlivých pracovníků by mělo být rovněž zváženo zvýšení jejich pracovního zatížení.

Pouze operativní vyhodnocování finanční situace podniku umožní včasné rozpoznání a odvrácení blížících se problémů, proto by finanční oddělení společnosti mělo měsíčně provádět alespoň analýzu tržeb, nákladů a aktivity (nastíněnou v praktické části) spolu s důsledným plánováním peněžních toků, kontrolou likvidity a zadluženosti. Čtvrtletně doporučuji zpracovat některý z bonitních či bankrotních modelů a v případě nepříznivého výsledku provést hlubší analýzu pomocí poměrových ukazatelů. Analýza příspěvku ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku by měla být zpracována minimálně jednou ročně, a na jejím základě by měly být určeny divize, ve kterých bude zvyšován počet zaměstnanců. Jedenkrát ročně navrhuji provádět analýzu veškerých poměrových ukazatelů a jejich srovnání s hodnotami konkurenčních firem včetně určení příčin rozdílného (shodného) vývoje. Výsledky finanční analýzy by měly být ve společnosti používány na všech úrovních řízení a k zajištění budoucí prosperity společnosti je nutné, aby pracovníci všech oddělení věnovali výrazně větší pozornost kvantifikaci příčin ovlivňujících výsledky prováděné finanční analýzy a ustavičně hledali možnosti, jak nepříznivému vývoji společnosti předejít či jak ho zastavit.

K odvrácení závažných finančních problémů a k obnovení finančního zdraví společnosti doporučuji důsledně zvážít realizaci výše navržených opatření, která by měla být příslušnými pracovníky podniku rozpracována do konkrétních postupů. Realizace výše uvedených doporučení s sebou přináší určité dodatečné náklady, management firmy by si však měl uvědomit, že tyto náklady jsou nižší než reálné přínosy, neboť všechna doporučená opatření dlouhodobě pozitivně ovlivní finanční situaci společnosti a tím podpoří její další ekonomický rozvoj.

# SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

## Literatura:

- [1] BLAHA, S. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 3. rozš. vyd. Praha: Management Press, 2006. 194 s. ISBN 80-7261-145-3.
- [2] GRÜNWALD, R. – HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. Praha: Ekopress, 2007. 318 s. ISBN 978-80-245-1195-5.
- [3] KISLINGEROVÁ, E. *Finanční analýza: krok za krokem*. Praha: C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3.
- [4] KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Manažerské finance*. Praha: C. H. Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9.
- [5] KONEČNÝ, M. *Finanční analýza a plánování*. 11. vyd. Brno: Zdeněk Novotný, 2006. 83 s. ISBN 80-7355-061-X.
- [6] KRALICEK, P. *Základy finančního hospodaření*. Praha: Linde, 1993. 110 s. ISBN 80-85647-11-7.
- [7] MÁČE, M. *Finanční analýza obchodních a státních organizací: praktické příklady a použití*. Praha: Grada, 2006. 155 s. ISBN 80-247-1558-9.
- [8] NEUMAIEROVÁ, I. a NEUMAIER I. *Výkonnost a tržní hodnota firmy*. 1.vyd. Praha: Grada, 2002. 215 s. ISBN 80-247-0125-1.
- [9] PAULAT, V. *Finanční analýza v rukou manažera, podnikatele a investora. I. díl*. Praha: Profess Consulting, 1999. 120 s. ISBN 80-7259-006-5.
- [10] RAIS, K. a DOSKOČIL, R. *Risk management*. 1. Vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2007. 152 s. ISBN 978-80-214-3510-0.
- [11] REJNUŠ, O. *Peněžní ekonomie (Finanční trhy)*. 2. vydání. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006. 258 s. ISBN 80-214-3235-7.
- [12] RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha: Grada, 2007. 118 s. ISBN 978-80-247-1386-1.
- [13] SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera: finanční analýza v řízení firmy*. 2. vyd. Praha: Computer Press, 2001. 220 s. ISBN 80-7226-562-8.
- [14] SEKERKA, B. *Finanční analýza ve společnosti na bázi účetních výkazů*. 2. vyd. Praha: Profess Consulting, 1997. 172 s. ISBN 80-85235-40-4.

### Internetové zdroje:

- [15] AQUASOFT. *Aquasoft*. [online]. [cit.2009-05-02]. Dostupné z:  
<[http://www.aquasoft.eu/page/cz/4\\_aquasoft.htm](http://www.aquasoft.eu/page/cz/4_aquasoft.htm)>
- [16] ČSÚ. *Základní finanční ukazatele – čtvrtletní – Tržní služby – časové řady – Činnosti v oblasti výpočetní techniky (OKEČ 72)* [online]. c2009, poslední revize 28.4.2008 [cit.2009-04-11]. Dostupné z:  
<[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zakladni\\_financni\\_ukazatele\\_ctvrtletni\\_tr\\_zni\\_sluzby\\_casove\\_rady](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zakladni_financni_ukazatele_ctvrtletni_tr_zni_sluzby_casove_rady)>
- [17] KOMERČNÍ BANKA. *Potřebuji zajistit kursové riziko*. [online]. c2006.  
[cit.2009-05-04]. Dostupné z:  
<[http://www.kb.cz/cs/seg/seg3/need\\_hedge\\_currency\\_risks.shtml](http://www.kb.cz/cs/seg/seg3/need_hedge_currency_risks.shtml)>
- [18] MPO. *Benchmarkingový diagnostický systém finančních indikátorů INFA*. [online]. c2005, [cit.2009-02-04]. Dostupné z: <<http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/ebita/>>
- [19] NEUMAIEROVÁ, I. a NEUMAIER, I. *Proč se ujal index IN a nikoli pyramidový systém ukazatelů INFA*. [online]. c2007, poslední revize 1.12.2008 [cit.2009-02-04]. Dostupné z:  
<<http://www.ekonomikaamanagement.cz/getFile.php?fileKey=CEJVB0NUCAdVCEZIU1VHB0MIUUMEBAVDVFVWQ1VUBAVGQ1VCXgQFBERIREJLYg==&lang=cz>>
- [20] NLB FACTORING. *NLB Factoring*. [online]. [cit.2009-05-01]. Dostupné z:  
<<http://www.nlbfactoring.cz/>>.
- [21] PIKE ELECTRONIC, spol. s r.o. *PIKE ELECTRONIC, spol. s r.o.* [online]. c2007, poslední revize 21.4.2009 [cit.2009-04-05]. Dostupné z:  
<<http://www.pikeelectronic.com>>.
- [22] PROSPERITA, a.s. *Statut otevřeného podílového fondu*. [online]. c2009, poslední revize 28.4.2008 [cit.2009-02-15]. Dostupné z:  
<<http://www.prosperita.com/cz/page.php?id=13&action=6&PHPSESSID=5a942607137eeb730c412ccd627ce280>>
- [23] S FINANCE. *Factoring*. [online]. c2007, [cit.2009-04-05]. Dostupné z:  
<<http://www.sfinance.cz/firmy-a-podnikani/informace/financovani-firem-factoring/>>

- [24] SCHMIDT, P. Jak zvýšit produktivitu práce pomocí pohyblivé složky platu. *Marketingové noviny*. [online]. 22.2.2006 [cit.2009-04-15]. Dostupné z: <[http://www.marketingovenoviny.cz/index.php3?Action=View&ARTICLE\\_ID=3964](http://www.marketingovenoviny.cz/index.php3?Action=View&ARTICLE_ID=3964)>
- [25] STÁTNÍ ZEMĚDĚLSKÝ INTERVENČNÍ FOND. *Finanční zdraví*. [online]. [cit.2009-02-11]. Dostupné z: <<http://www.szif.cz/irj/portal/anonymous/eafrd~ekonomika>>
- [26] SYNEK, M. *Analýza IN*. [online]. [cit.2009-02-04]. Dostupné z: <[http://nb.vse.cz/~synek/Methodika\\_IN\\_EVA.doc](http://nb.vse.cz/~synek/Methodika_IN_EVA.doc)>.
- [27] TRANSFINANCE, a.s. *Transfinance* [online]. [cit.2009-05-01]. Dostupné z: <<http://www.transfinance.cz>>.

### **Firemní materiály:**

- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Business Plan 2001 - 2005.
- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Organizační řád.
- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Předběžné účetní výkazy 2008.
- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Reportnig 2008.
- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Účetní závěrka 2004 vč. přílohy.
- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Účetní závěrka 2005 vč. přílohy.
- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Účetní závěrka 2006 vč. přílohy.
- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Účetní závěrka 2007 vč. přílohy.
- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Výroční zpráva 2004.
- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Výroční zpráva 2005.
- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Výroční zpráva 2006.
- PIKE Electronic, spol. s r. o. - Výroční zpráva 2007.



# SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Vývoj indikátoru bonity - PIKE Electronic .....	50
Graf 2: Srovnání vývoje indikátoru bonity s konkurencí.....	51
Graf 3: Vývoj Z score - PIKE Electronic.....	52
Graf 4: Srovnání vývoje Z score s konkurencí.....	53
Graf 5: Vývoj indexů IN - PIKE Electronic.....	57
Graf 6: Srovnání vývoje indexu IN05 s konkurencí .....	58
Graf 7: Vliv na rozdíl Spread - PIKE Electronic .....	58
Graf 8: Srovnání vývoje skóre finančního zdraví s konkurencí.....	62
Graf 9: Vývoj aktiv - PIKE Electronic.....	64
Graf 10 : Vývoj aktiv - Aquasoft .....	65
Graf 11: Vývoj pasiv - PIKE Electronic .....	67
Graf 12: Vývoj pasiv - Aquasoft.....	68
Graf 13: Složení aktiv - PIKE Electronic.....	69
Graf 14: Složení aktiv - Aquasoft .....	70
Graf 15: Složení pasiv - PIKE Electronic .....	72
Graf 16: Složení pasiv - Aquasoft.....	73
Graf 17: Vývoj ČPK - PIKE Electronic.....	74
Graf 18: Struktura ČPK - PIKE Electronic .....	74
Graf 19: Srovnání vývoje ČPK s konkurencí.....	75
Graf 20: Vývoj ČPP - PIKE Electronic .....	76
Graf 21: Struktura ČPP - PIKE Electronic.....	76
Graf 22: Srovnání vývoje ČPP s konkurencí .....	77
Graf 23: Vývoj ČPM - PIKE Electronic .....	78
Graf 24: Struktura ČPM - PIKE Electronic .....	78
Graf 25: Vývoj cash flow - PIKE Electronic .....	80
Graf 26: Srovnání vývoje cash flow s konkurencí.....	81
Graf 27: Vývoj tržeb - PIKE Electronic.....	82
Graf 28: Srovnání vývoje tržeb s konkurencí .....	83
Graf 29: Struktura výnosů dle druhů - PIKE Electronic .....	84
Graf 30: Struktura výnosů dle druhů - Aquasoft.....	84
Graf 31: Vývoj výnosů dle divizí - PIKE Electronic .....	85
Graf 32: Složení výnosů dle divizí - PIKE Electronic .....	86
Graf 33: Vývoj nákladů - PIKE Electronic .....	87
Graf 34: Srovnání vývoje nákladů s konkurencí.....	88
Graf 35: Struktura nákladů - PIKE Electronic .....	89
Graf 36: Struktura nákladů - Aquasoft.....	90

Graf 37: Vývoj nákladů dle divizí - PIKE Electronic .....	90
Graf 38: Skladba nákladů dle divizí - PIKE Electronic .....	92
Graf 39: Vývoj nákladů divizí dle druhu - PIKE Electronic .....	92
Graf 40: Skladba nákladů divizí dle druhu - PIKE Electronic .....	93
Graf 41: Skladba osobních nákladů dle divizí - PIKE Electronic .....	94
Graf 42: Skladba výrobní režie dle divizí - PIKE Electronic .....	94
Graf 43: Vývoj společných nákladů divizí dle druhu - PIKE Electronic .....	96
Graf 44: Skladba společných nákladů divizí dle druhu - PIKE Electronic .....	96
Graf 45: Podíl nákladů na celkových tržbách - PIKE Electronic .....	97
Graf 46: Tržby odpovídající bodu zvratu - PIKE Electronic .....	98
Graf 47: Podíl tržeb bodu zvratu na celkových tržbách - PIKE Electronic .....	99
Graf 48: Příspěvek ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku dle divizí - PIKE Electronic .....	99
Graf 49: Bod zvratu na úrovni divizí 2008 - PIKE Electronic .....	100
Graf 50: Vývoj nákladů a výnosů - PIKE Electronic .....	101
Graf 51: Vývoj výsledku hospodaření - PIKE Electronic .....	102
Graf 52: Srovnání vývoje výsledku hospodaření s konkurencí .....	104
Graf 53: Provozní výsledek hospodaření jednotlivých divizí - PIKE Electronic .....	104
Graf 54: Vývoj přidané hodnoty - PIKE Electronic .....	105
Graf 55: Srovnání vývoje přidané hodnoty s konkurencí .....	106
Graf 56: Srovnání vývoje podílu přidané hodnoty na výkonech s odvětvím .....	106
Graf 57: Vývoj likvidity - PIKE Electronic .....	108
Graf 59: Vývoj rentability - PIKE Electronic .....	110
Graf 58: Vývoj zadluženosti - PIKE Electronic .....	112
Graf 60: Vývoj aktivity - PIKE Electronic .....	114
Graf 61: Vývoj produktivity práce - PIKE Electronic .....	116
Graf 62: Vývoj produktivity práce v poměru ke mzdám - PIKE Electronic .....	117
Graf 63: Srovnání produktivity práce s oborem .....	118
Graf 64: Měsíční kumulovaný vývoj tržeb 2008 - PIKE Electronic .....	119
Graf 65: Měsíční skladba tržeb dle divizí 2008 - PIKE Electronic .....	119
Graf 66: Měsíční skladba nákladů dle druhu 2008 - PIKE Electronic .....	120
Graf 67: Měsíční skladba osobních nákladů dle divizí 2008 - PIKE Electronic .....	121
Graf 68: Měsíční skladba režijních nákladů dle divizí 2008 - PIKE Electronic .....	121
Graf 69: Měsíční skladba externích nákladů dle divizí 2008 - PIKE Electronic .....	122
Graf 70: Měsíční kumulovaný hrubý výsledek hospodaření 2008 - PIKE Electronic .....	122
Graf 71: Kumulovaná měsíční skladba hrubého VH dle divizí 2008 - PIKE Electronic .....	123
Graf 72: Měsíční vývoj aktivity - PIKE Electronic .....	124

# SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Produkt MakeDoc .....	40
Obrázek 2: Produkt HMI Framework .....	41

# SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Quick test - ukazatelé.....	23
Tabulka 2: Quick test - interpretace.....	24
Tabulka 3: Interpretace vypočtených hodnot indikátoru bonity .....	25
Tabulka 4: Interpretace vypočtených hodnot Z score .....	25
Tabulka 5: Interpretace vypočtených hodnot IN95.....	26
Tabulka 6: Interpretace vypočtených hodnot IN99.....	27
Tabulka 7: Interpretace vypočtených hodnot IN01.....	27
Tabulka 8: Interpretace vypočtených hodnot IN05.....	28
Tabulka 9: Vzorové přiřazení skóre finančního zdraví k pásmům finančního zdraví.....	32
Tabulka 10: Bodové hodnocení finančního zdraví dle SZIF .....	33
Tabulka 11: Ukazatele pro výpočet finančního zdraví dle SZIF.....	34
Tabulka 12: Quick test: hodnoty – PIKE Electronic.....	48
Tabulka 13: Quick test: klasifikace - PIKE Electronic .....	48
Tabulka 14: Quick test: klasifikace - Aquasoft.....	49
Tabulka 15: Indikátor bonity - PIKE Electronic .....	50
Tabulka 16: Indikátor bonity - Aquasoft.....	51
Tabulka 17: Z score - PIKE Electronic .....	52
Tabulka 18: Z score - Aquasoft .....	53
Tabulka 19: Index IN95 - PIKE Electronic .....	53
Tabulka 20: Index IN95 - Aquasoft .....	54
Tabulka 21: Index IN99 - PIKE Electronic .....	55
Tabulka 22: Index IN99 - Aquasoft.....	55
Tabulka 23: Index IN01 - PIKE Electronic .....	56
Tabulka 24: Index IN01 - Aquasoft.....	56
Tabulka 25: Index IN05 - PIKE Electronic .....	57
Tabulka 26: Index IN05 - Aquasoft.....	57
Tabulka 27: Skóre finančního zdraví - PIKE Electronic.....	61
Tabulka 28: Finanční zdraví dle SZIF - PIKE Electronic .....	63
Tabulka 29: Horizontální analýza aktiv - PIKE Electronic.....	64
Tabulka 30: Horizontální analýza pasiv - PIKE Electronic .....	66
Tabulka 31: Vertikální analýza aktiv - PIKE Electronic.....	69
Tabulka 32: Vertikální analýza pasiv - PIKE Electronic .....	71
Tabulka 33: Čistý pracovní kapitál - PIKE Electronic.....	74
Tabulka 34: Čisté pohotové prostředky - PIKE Electronic.....	76
Tabulka 35: Čisté peněžně pohledávkové finanční fondy - PIKE Electronic .....	78
Tabulka 36: Vývoj cash flow - PIKE Electronic .....	80
Tabulka 37: Vývoj výnosů dle druhů - PIKE Electronic .....	82

Tabulka 38: Horizontální analýza výnosů dle druhů - PIKE Electronic .....	82
Tabulka 39: Vertikální analýza výnosů dle druhů - PIKE Electronic .....	84
Tabulka 40: Horizontální analýza výnosů dle divizí - PIKE Electronic .....	85
Tabulka 41: Vertikální analýza výnosů dle divizí - PIKE Electronic .....	86
Tabulka 42: Vývoj nákladů - PIKE Electronic .....	87
Tabulka 43: Horizontální analýza nákladů - PIKE Electronic .....	87
Tabulka 44: Vertikální analýza nákladů - PIKE Electronic .....	89
Tabulka 45: Horizontální analýza nákladů dle divizí - PIKE Electronic .....	90
Tabulka 46: Vertikální analýza nákladů dle divizí - PIKE Electronic .....	91
Tabulka 47: Složení nákladů divizí dle druhu - PIKE Electronic .....	92
Tabulka 48: Složení společných nákladů divizí dle druhu.....	95
Tabulka 49: Analýza nákladovosti - PIKE Electronic .....	97
Tabulka 50: Analýza bodu zvratu - PIKE Electronic.....	98
Tabulka 51: Tvorba zisku - PIKE Electronic.....	101
Tabulka 52: Vývoj zisku - PIKE Electronic .....	102
Tabulka 53: Tvorba přidané hodnoty - PIKE Electronic .....	105
Tabulka 54: Vývoj likvidity - PIKE Electronic .....	108
Tabulka 55: Vývoj likvidity - Aquasoft.....	109
Tabulka 58: Vývoj rentability - PIKE Electronic .....	110
Tabulka 59: Vývoj rentability - Aquasoft .....	111
Tabulka 56: Vývoj zadluženosti - PIKE Electronic .....	112
Tabulka 57: Vývoj zadluženosti - Aquasoft .....	113
Tabulka 60: Vývoj aktivity .....	114
Tabulka 61: Vývoj aktivity - Aquasoft .....	115
Tabulka 62: Vývoj produktivity práce - PIKE Electronic.....	116
Tabulka 63: Vývoj produktivity práce - Aquasoft .....	117
Tabulka 64: Měsíční analýza aktivity - PIKE Electronic.....	123
Tabulka 65: Příklad financování prodeje při využití faktoringu.....	128
Tabulka 66: Příklad harmonogramu při využití faktoringu .....	128

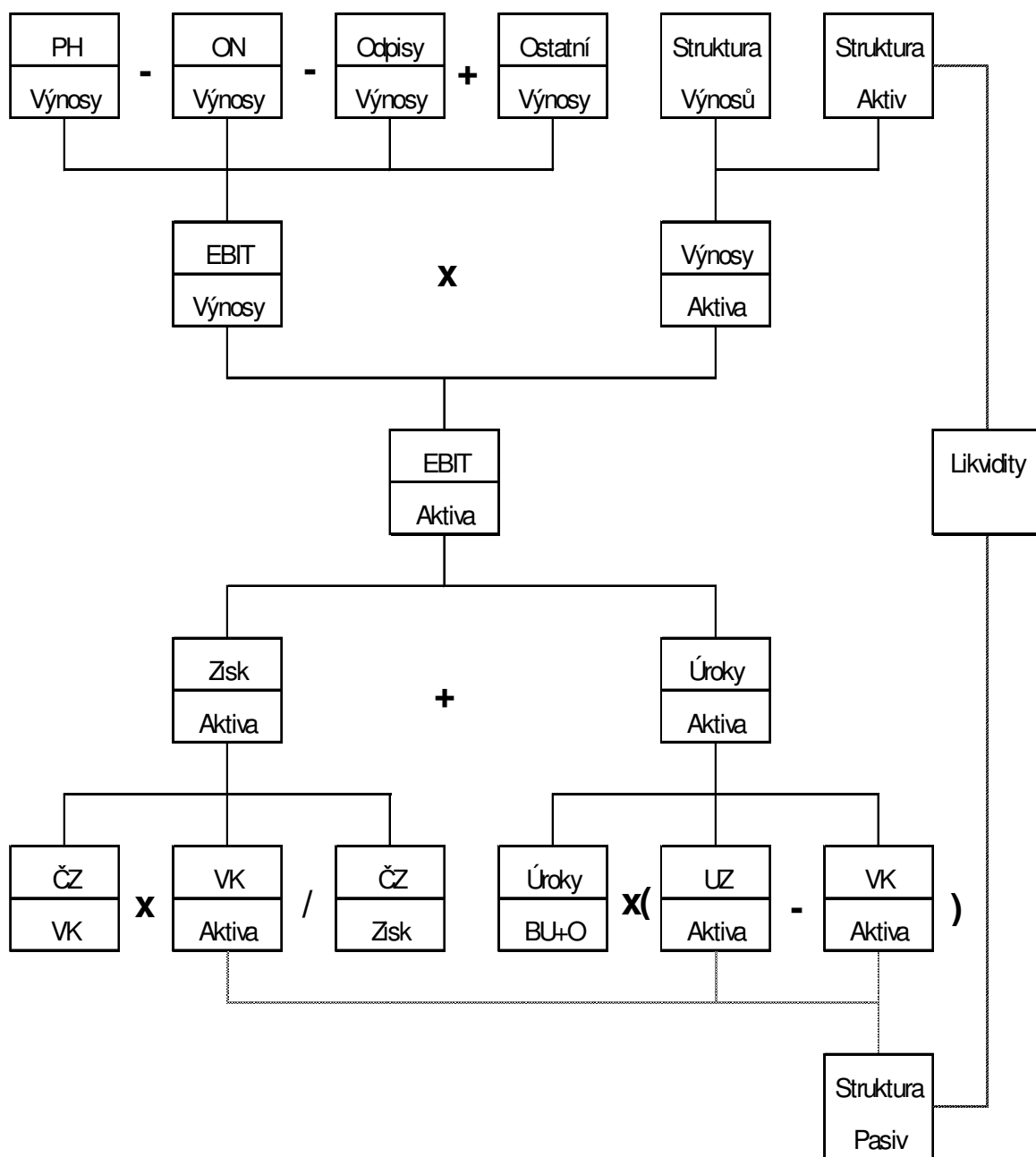
## SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

<b>BU</b>	business unit (divize)
<b>CF</b>	cash flow (peněžní tok)
<b>CP</b>	cenné papíry
<b>ČPK</b>	čistý pracovní kapitál
<b>ČPP</b>	čisté pohotové prostředky (čistý peněžní finanční fond)
<b>ČPM</b>	čistý peněžní majetek (čisté peněžně pohledávkové finanční fondy)
<b>DFM</b>	dlouhodobý finanční majetek
<b>DHM</b>	dlouhodobý hmotný majetek
<b>DM</b>	dlouhodobý majetek
<b>DNM</b>	dlouhodobý nehmotný majetek
<b>EAI</b>	enterprise application integration (integrace podnikových aplikací)
<b>EAT</b>	earnings after taxes (zisk po zdanění)
<b>EBIT</b>	earnings before interests and taxes (zisk před úroky a zdaněním)
<b>EBT</b>	earnings before taxes (zisk před zdaněním)
<b>HW</b>	hardware (technické vybavení počítače)
<b>IS</b>	informační systém(y)
<b>ISO</b>	international organization for standardization (mezinárodní organizace pro standardizaci)
<b>IT</b>	informační technologie
<b>KFM</b>	krátkodobý finanční majetek
<b>MPO</b>	Ministerstvo průmyslu a obchodu
<b>OLAP</b>	on line analytical processing (technologie umožňující rychlé analytické zpracování velkého množství dat z řady zdrojů)
<b>ROA</b>	return on assets (rentabilita celkových aktiv)
<b>ROE</b>	return on equity (rentabilita vlastního kapitálu)
<b>ROS</b>	return on sales (rentabilita tržeb)
<b>SW</b>	software (programové vybavení)
<b>SZIF</b>	Státní zemědělský intervenční fond
<b>VH</b>	výsledek hospodaření
<b>VK</b>	vlastní kapitál
<b>VZP</b>	Všeobecná zdravotní pojišťovna

# SEZNAM PŘÍLOH

- Příloha 1** Výchozí schéma systému INFA
- Příloha 2** Vztah pásem finančního zdraví a odolnosti podnikových financí, finanční důvěryhodnosti a spolehlivosti
- Příloha 3** PIKE Electronic, spol. s r. o. - Organizační struktura
- Příloha 4** PIKE Electronic, spol. s r. o. - Rozvaha: 2004 – 2008
- Příloha 5** PIKE Electronic, spol. s r. o. - Výkaz zisků a ztrát: 2004 – 2008
- Příloha 6** PIKE Electronic, spol. s r. o. - Výkaz cash flow: 2004 – 2008
- Příloha 7** PIKE Electronic, spol. s r. o. - Použité doplňující údaje
- Příloha 8** Aquasoft, spol. s r. o. - Rozvaha: 2004 -2007
- Příloha 9** Aquasoft, spol. s r. o. - Výkaz zisků a ztrát: 2004 -2007
- Příloha 10** Aquasoft, spol. s r. o. - Výkaz cash flow: 2004 -2007
- Příloha 11** Aquasoft, spol. s r. o. - Použité doplňující údaje
- Příloha 12** PIKE Electronic, spol. s r. o. - Horizontální analýza rozvahy
- Příloha 13** PIKE Electronic, spol. s r. o. - Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát
- Příloha 14** PIKE Electronic, spol. s r. o. - Horizontální analýza výkazu cash flow
- Příloha 15** PIKE Electronic, spol. s r. o. - Vertikální analýza rozvahy
- Příloha 16** PIKE Electronic, spol. s r. o. - Vertikální analýza výkazu zisků a ztrát
- Příloha 17** PIKE Electronic, spol. s r. o. - Příspěvek ke krytí fixních nákladů a tvorbě zisku dle divizí: 2006 - 2008
- Příloha 18** Aquasoft, spol. s r. o. - Horizontální analýza rozvahy
- Příloha 19** Aquasoft, spol. s r. o. - Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát
- Příloha 20** Aquasoft, spol. s r. o. - Horizontální analýza výkazu cash flow
- Příloha 21** Aquasoft, spol. s r. o. - Vertikální analýza rozvahy
- Příloha 22** Aquasoft, spol. s r. o. - Vertikální analýza výkazu zisků a ztrát
- Příloha 23** Aquasoft, spol. s r. o. - Vypočtené hodnoty skóre finančního zdraví
- Příloha 24** Aquasoft, spol. s r. o. - Vypočtené hodnoty ČPK a ČPP
- Příloha 25** Ilustrační příklad využití devizového swapu
- Příloha 26** Ilustrační příklad využití měnového forwardu
- Příloha 27** Ilustrační příklad využití měnové opce

## Výchozí schéma systému INFA



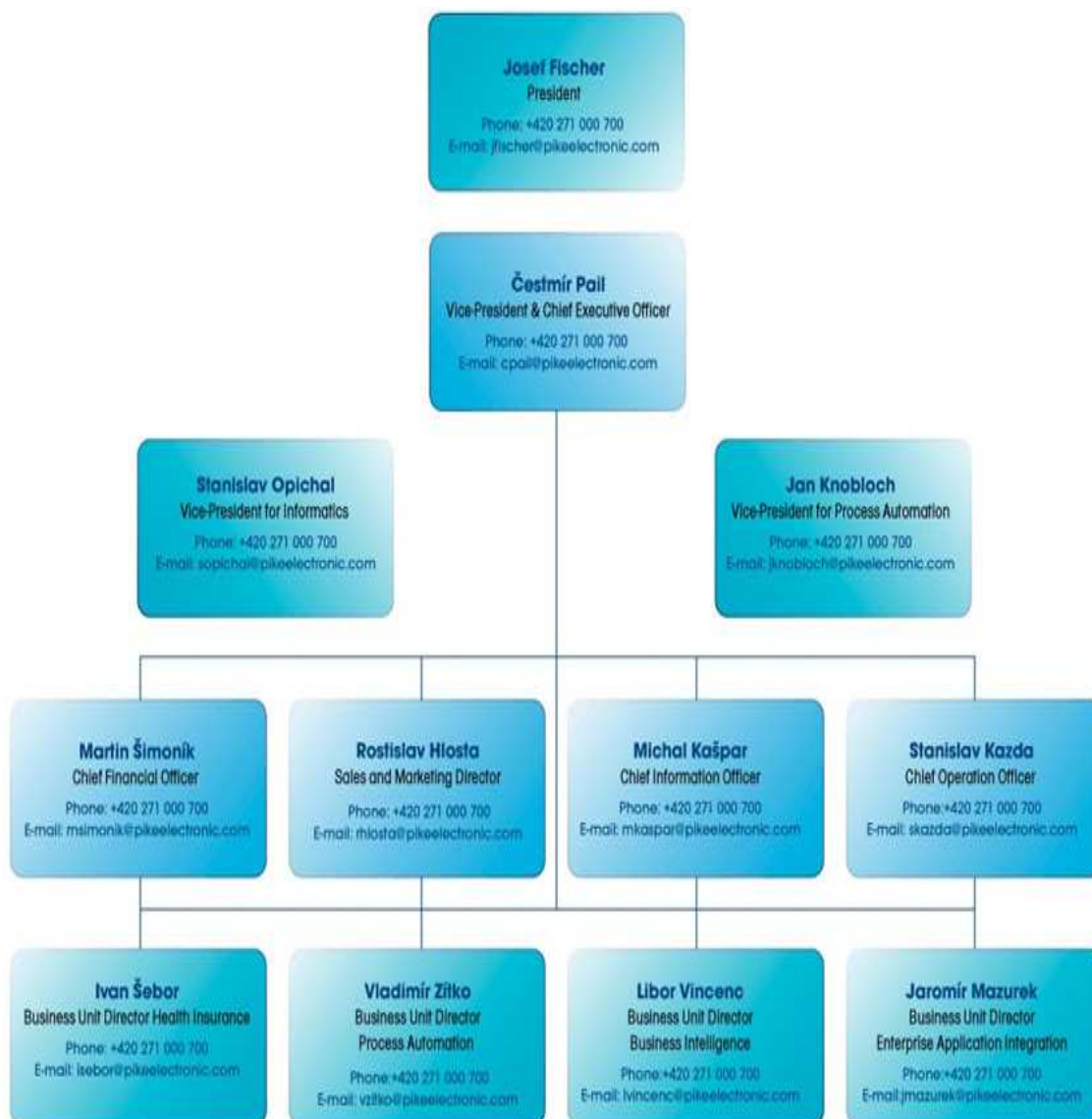
Zdroj: (18)



## Vztah pásem finančního zdraví a odolnosti podnikových financí, finanční důvěryhodnosti a spolehlivosti

<b>A – Pevné zdraví</b>	<p><i>Míra odolnosti finančního zdraví:</i> Pevné zdraví by jistilo podnik i při závažných nezdarech v provozní činnosti či při externím ohrožení.</p> <p><i>Míra finanční důvěryhodnosti:</i> Pevné zdraví opravňuje investory i věřitele k optimismu, že bude zajištěna úhrada dividend, úroků i splatných dluhů.</p> <p><i>Míra finanční spolehlivosti:</i> Je předpokladem pro případnou strategii expanze.</p>
<b>B – Dobré zdraví</b>	<p><i>Míra odolnosti finančního zdraví:</i> Dobré zdraví by podrželo podnik při přechodných nesnázích v obchodní činnosti. Čím je blíže k úrovni pevného zdraví, tím větší je odolnost proti externímu ohrožení.</p> <p><i>Míra finanční důvěryhodnosti:</i> U podniků s dobrým zdravím se nemusí obchodní ani neobchodní věřitelé příliš zneklidňovat obavami o své pohledávky.</p> <p><i>Míra finanční spolehlivosti:</i> Dobrému zdraví odpovídá strategie stability při umírněném rozvíjení dosavadních aktivit. Finanční politika má usilovat o upevňování finančního zdraví.</p>
<b>C – Slabší zdraví</b>	<p><i>Míra odolnosti finančního zdraví:</i> Při slabším zdraví by případné provozní poruchy mohly způsobit přechodné finanční problémy.</p> <p><i>Míra finanční důvěryhodnosti:</i> Pravděpodobně nedojde k ohrožení lhůt splatnosti krátkodobých závazků. Obchodní věřitelé mají důvod podniku důvěřovat.</p> <p><i>Míra finanční spolehlivosti:</i> Při patřičné opatrnosti je možno pokračovat v dosavadní provozní činnosti. Finanční politika má sledovat postupnou nápravu financí podniku.</p>
<b>D – Křehké zdraví</b>	<p><i>Míra odolnosti finančního zdraví:</i> Křehké zdraví činí podnik náchylným k finanční tísní. Úpadek nelze vyloučit.</p> <p><i>Míra finanční důvěryhodnosti:</i> Při obchodním styku je třeba dbát opatrnosti. Věřitelé by měli monitorovat finanční situaci dlužníka z hlediska vyhlídek na uspokojení svých nároků při případném konkurzu či vyrovnání.</p> <p><i>Míra finanční spolehlivosti:</i> Při křehkém zdraví přichází někdy v úvahu strategie útlumu a finanční restrukturalizace k odvrácení finanční tísně.</p>

Zdroj: (2, s. 212)

**PIKE Electronic, spol. s r. o. - Organizační struktura**

# **PIKE Electronic, spol. s r. o. - Rozvaha: 2004 – 2008**

Údaje jsou v tisících Kč.

Aktiva		2004	2005	2006	2007	2008
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>60 699</b>	<b>53 682</b>	<b>47 696</b>	<b>79 992</b>	<b>102 250</b>
A.	Pohledávky za upsaný vlastní kapitál	0	0	0	0	
B.	Dlouhodobý majetek	13 760	10 447	11 219	30 402	29 992
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	690	171	697	1 186	1 560
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	0	0	0	0	0
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	0	0	0	0	0
3.	Software	465	171	697	986	1 160
4.	Ocenitelná práva	0	0	0	0	0
5.	Goodwill	0	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	225	0	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	200	400
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	13 070	10 276	10 522	29 216	28 407
B. II. 1.	Pozemky	749	150	150	366	366
2.	Stavby	9 684	7 715	7 393	23 097	23 112
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	1 660	2 411	2 869	5 753	4 929
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů	0	0	0	0	0
5.	Základní stádo a tažná zvířata	0	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	977	0	0	0	0
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	0	0	110	0	0
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	0	0	0	0	0
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených jednotkách	0	0	0	0	25
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0
3..	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	0	0	0	0	0
4.	Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám a účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
C.	Oběžná aktiva	45 156	40 983	34 462	47 416	70 284
C. I.	Zásoby	2 573	3 047	2 247	4 530	13 471
C. I. 1.	Materiál	35	1 016	35	370	3 511
2.	Nedokončená výroba a polotovary	2 538	2 031	2 212	4 160	9 960
3.	Výrobky	0	0	0	0	0
4.	Zvířata	0	0	0	0	0
5.	Zboží	0	0	0	0	0
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	0	0	0	0	0
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	244	271	398	504	826
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	244	271	398	504	826

## Příloha 4

Aktiva		2004	2005	2006	2007	2008
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>60 699</b>	<b>53 682</b>	<b>47 696</b>	<b>79 992</b>	<b>102 250</b>
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami	0	0	0	0	0
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstev a za účastníky sdružení	0	0	0	0	0
5.	Dohadné účty aktivní	0	0	0	0	0
6.	Jiné pohledávky	0	0	0	0	0
7.	Odložená daňová pohledávka	0	0	0	0	0
<b>C. III.</b>	<b>Krátkodobé pohledávky</b>	<b>41 313</b>	<b>30 245</b>	<b>29 196</b>	<b>37 930</b>	<b>50 244</b>
<b>C. III. 1.</b>	<b>Pohledávky z obchodních vztahů</b>	<b>38 334</b>	<b>24 240</b>	<b>16 552</b>	<b>36 376</b>	<b>44 762</b>
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami	0	0	0	0	0
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstev a za účastníky sdružení	1 232	4 207	7 317	0	1 999
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0	0	0	0	0
6.	Stát - daňové pohledávky	490	0	0	0	0
7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	939	1 001	1 184	965	1 782
8.	Dohadné účty aktivní	0	12	64	77	12
9.	Jiné pohledávky	318	785	1 079	512	1 689
<b>C. IV.</b>	<b>Krátkodobý finanční majetek</b>	<b>1 026</b>	<b>7 420</b>	<b>2 621</b>	<b>4 452</b>	<b>5 743</b>
<b>C. IV. 1.</b>	<b>Peníze</b>	<b>40</b>	<b>73</b>	<b>87</b>	<b>145</b>	<b>-74</b>
2.	Účty v bankách	986	7 347	2 534	4 307	5 817
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	0	0	0	0	0
4.	Požizovaný krátkodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
<b>D.</b>	<b>Ostatní aktiva - přechodné účty aktiv</b>	<b>1 783</b>	<b>2 252</b>	<b>2 015</b>	<b>2 174</b>	<b>1 974</b>
<b>D. I.</b>	<b>Časové rozlišení</b>	<b>1 783</b>	<b>2 252</b>	<b>2 015</b>	<b>2 174</b>	<b>1 974</b>
<b>D. I. 1.</b>	<b>Náklady příštích období</b>	<b>1 738</b>	<b>2 247</b>	<b>2 009</b>	<b>2 169</b>	<b>1 023</b>
2.	Komplexní náklady příštích období	0	0	0	0	0
3.	Příjmy příštích období	45	5	6	5	951

## Příloha 4

Pasiva		2004	2005	2006	2007	2008
	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>60699</b>	<b>53682</b>	<b>47696</b>	<b>79992</b>	<b>102 250</b>
A.	Vlastní kapitál	18433	21636	26 235	32 799	30 807
A. I.	Základní kapitál	9292	9292	9 292	9 292	9 292
A. I. 1.	Základní kapitál	9292	9292	9 292	9 292	9 292
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly	0	0	0	0	0
3.	Změny základního kapitálu	0	0	0	0	0
A. II.	Kapitálové fondy	0	0	0	0	0
A. II. 1.	Emisní ážio	0	0	0	0	0
2.	Ostatní kapitálové fondy	0	0	0	0	0
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	0	0	0	0	0
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	0	0	0	0	0
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	929	929	929	929	929
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	929	929	929	929	0
2.	Statutární a ostatní fondy	0	0	0	0	0
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	10580	8211	11 416	16 014	19 966
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	10580	8211	11 416	16 014	19 966
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	0	0	0	0	0
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	-2368	3204	4 598	6 564	620
B.	Cizí zdroje	42261	32041	21 456	46 976	71 243
B. I.	Rezervy	0	0	0	0	
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	0	0	0	0	0
2.	Rezervy na důchody a podobné závazky	0	0	0	0	0
3.	Rezerva na daň z příjmu	0	0	0		0
4.	Ostatní rezervy	0	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobé závazky	1006	1891	2 491	5 018	3 984
B. II. 1.	Závazky z obchodních vztahů	0	0	0	0	0
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0	0	0	0	0
3.	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a účastníkům sdružení	0	0	0	0	0
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy		0	0	0	0
6.	Vydané dluhopisy	0	0	0	0	0
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	0	0	0	0	0
8.	Dohadné účty pasivní	0	0	0	0	0
9.	Jiné závazky	855	1378	1 846	4 084	3 050
10.	Odložený daňový závazek	151	513	645	934	934
B. III.	Krátkodobé závazky	37213	30150	18 965	27 805	33 224
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	14057	4748	3 065	9 502	14 604
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0	0	0	0	0
3.	Závazky k účetním jednotkám s podstatným vlivem	0	0	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	0	0	0	288	0
5.	Závazky k zaměstnancům	3355	3938	3 638	5 313	8 889
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	6954	9800	2 370	3 243	3 606
7.	Stát - daňové závazky a dotace	12378	11232	9 258	8 167	6 064

## Příloha 4

Pasiva		2004	2005	2006	2007	2008
	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>60699</b>	<b>53682</b>	<b>47696</b>	<b>79992</b>	<b>102 250</b>
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	0	0	0	0	-1
9.	Vydané dluhopisy	0	0	0	0	0
10.	Dohadné účty pasivní	444	397	611	1 258	28
11.	Jiné závazky	25	35	23	34	34
<b>B. IV.</b>	<b>Bankovní úvěry a výpomoci</b>	<b>4042</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>14 153</b>	<b>34 035</b>
<b>B. IV. 1.</b>	<b>Bankovní úvěry dlouhodobé</b>	<b>600</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5 769</b>	<b>5 058</b>
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	3442	0	0	8 384	28 977
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	0	0	0	0	
<b>C.</b>	<b>Ostatní pasiva - přechodné účty pasiv</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>217</b>	<b>200</b>
<b>C. I.</b>	<b>Časové rozlišení</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>217</b>	<b>200</b>
<b>C. I. 1.</b>	<b>Výdaje příštích období</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>26</b>	<b>200</b>
2.	Výnosy příštích období	0	0		191	0

## PIKE Electronic, spol. s r. o. - Výkaz zisků a ztrát:

### 2004 - 2008

Údaje jsou v tisících Kč.

		2004	2005	2006	2007	2008
I.	Tržby za prodej zboží	158	54	0	0	0
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	143	54	0	0	0
+	Obchodní marže	15	0	0	0	0
II.	Výkony	110 684	114 321	131 427	162 022	230 930
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	110 330	114 827	131 247	160 073	225 130
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	354	-506	180	1 949	5 800
3.	Aktivace	0	0	0	0	0
B.	Výkonová spotřeba	42 534	33 160	35 326	52 142	78 990
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	14 074	2 375	4 280	4 117	11 514
B. 2.	Služby	28 460	30 785	31 046	48 025	67 476
+	Přidaná hodnota	68 165	81 161	96 101	109 880	151 960
C.	Osobní náklady	65 499	74 839	82 541	97 467	140 879
C. 1.	Mzdové náklady	48 408	55 345	60 974	71 863	104 540
C. 2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	0	0	0	0	0
C. 3.	Náklady na sociální zabezpečení	16 587	18 981	20 971	24 732	33 326
C. 4.	Sociální náklady	504	513	596	872	3 013
D.	Daně a poplatky	59	148	478	207	114
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	1 480	1 605	1 648	2 271	3 466
III	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	313	12 673	868	16	646
III 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	313	12 673	868	16	646
III 2.	Tržby z prodeje materiálu	0	0	0	0	0
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	8	3 664	749	0	487
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	8	3 664	749	0	487
2.	Prodaný materiál	0	0	0	0	0
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	288	1 485	-1 309	-555	0
IV.	Ostatní provozní výnosy	2 096	1 686	1 596	2 021	436
H.	Ostatní provozní náklady	1 686	4 914	5 238	722	3 673
V.	Převod provozních výnosů	0	0	0	0	0
I.	Převod provozních nákladů	0	0	0	0	0
*	Provozní výsledek hospodaření	1 554	8 865	9 220	11 805	4 403
VI.	Tržby za prodej cenných papírů a podílů	0	0	0	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	0	0	0	0	0
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0
VII. 1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0

## Příloha 5

		2004	2005	2006	2007	2008
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	0	0	0	0	0
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	0	0	0	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	0	0	0	0	0
IX.	Výnosy z přecenění majetkových cenných papírů	0	0	0	0	0
L.	Náklady z přecenění majetkových cenných papírů	0	0	0	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	0	0	0	0	0
X.	Výnosové úroky	9	96	239	273	5
N.	Nákladové úroky	479	388	396	1 179	2 116
XI.	Ostatní finanční výnosy	249	208	429	700	2 196
O.	Ostatní finanční náklady	3 493	2 832	2 469	2 981	3 868
XII.	Převod finančních výnosů	0	0	0	0	0
P.	Převod finančních nákladů	0	0	0	0	0
*	Finanční výsledek hospodaření	-3 714	-2 916	-2 197	-3 187	-3 783
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost	208	2 745	2 425	2 054	0
Q. 1.	- splatná	394	2 383	2 293	1 765	0
2.	- odložená	-186	362	132	289	0
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	-2 368	3 204	4 598	6 564	620
XIII.	Mimořádné výnosy	0	0	0	0	0
R.	Mimořádné náklady	0	0	0	0	0
S.	Daň z příjmu z mimořádné činnosti	0	0	0	0	0
S. 1.	- splatná	0	0	0	0	0
2.	- odložená	0	0	0	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření	0	0	0	0	0
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	0	0	0	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	-2 368	3 204	4 598	6 564	620
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	-2 160	5 949	7 023	8 618	620



# **PIKE Electronic, spol. s r. o. - Výkaz cash flow: 2004 -2008**

Údaje jsou v tisících Kč.

POLOŽKA		2004	2005	2006	2007	2008
<b>P.</b>	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období	364	1 026	7 420	2 621	4 452
<b>PENĚŽNÍ TOKY Z HLAVNÍ VÝDĚLEČNÉ ČINNOSTI (PROVOZNÍ ČINNOST)</b>						
<b>Z.</b>	Účetní zisk nebo ztráta z b.č. před zdaněním	-2 160	5 949	7 023	8 618	620
<b>A.1.</b>	Úpravy o nepeněžní operace	1 933	-5 536	697	2 606	5 418
A.1.1.	Odpisy stálých aktiv	1 480	1 696	1 968	2 271	3 466
A.1.2.	Změna stavu opravných položek, rezerv	288	1 485	-1 309	-555	0
A.1.3.	Zisk (ztráta) z prodeje stálých aktiv	-305	-9 009	-119	-16	-159
A.1.4.	Výnosy z dividend a podílů na zisku	0	0	0	0	0
A. 1.5.	Vyúčtované nákladové úroky bez kap. úroků a vyúčtované výnosové úroky	470	292	157	906	2 111
A. 1.6.	Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace	0	0	0	0	0
<b>A.*</b>	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu a mimořádnými položkami	-227	413	7 720	11 224	6 038
<b>A.2.</b>	Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu	4 236	2 379	-4 603	-1 860	-15 975
A.2.1. 1	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti a aktivních účtů časového rozlišení dohadných účtů aktivních	-14 462	12 365	4 952	-19 123	-12 436
A.2.2. 2	Změna stavu krátkodobých závazků z provozní činnosti a pasivních účtů časového rozlišení dohadných účtů pasivních	19 051	-9 512	-10 356	19 547	5 402
A.2.3. 3	Změna stavu zásob	-353	-474	801	-2 284	-8 941
A.2.4. 4	Změna stavu krátkodobého fin. majetku nespádajícího do peněžních prostředků a ekvivalentů	0	0	0	0	0
<b>A.**</b>	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami	4 009	2 792	3 117	9 364	-9 937
<b>A.3.</b>	Vyplacené úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků	-479	-388	-396	-1 152	-2 116
<b>A.4.</b>	Přijaté úroky	5	45	132	410	5
<b>A.5.</b>	Zaplacená daň z příjmů za b.č. a za doměrky za minulá období	-1 314	373	-3 127	-3 306	
<b>A.6.</b>	Příjmy a výdaje spojené s mimoř. účetními případy	0	0	0	0	0
<b>A.7.</b>	Vyloučení výdajů na leasing	3 918	3 814	3 591	3 273	3 385
<b>A.***</b>	Čistý peněžní tok z provozní činnosti	6 139	6 636	3 317	5 316	-8 663
<b>PENĚŽNÍ TOKY Z INVESTIČNÍ ČINNOSTI</b>						
<b>B.1.</b>	Výdaje spojené s nabytím	-285	-2 185	-3 170	-20 625	-3 056
<b>B.2.</b>	Příjmy z prodeje stálých aktiv	314	12 672	880	16	159
<b>B.3.</b>	Půjčky a úvěry spřízněným osobám	-1 480	-3 395	-2 704	4 006	
<b>B.4.</b>	Výdaje leasing	-3 918	-3 814	-3 591	-3 273	-3 385
<b>B.***</b>	Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	-5 369	3 278	-8 585	-19 876	-6 282

## Příloha 6

POLOŽKA		2004	2005	2006	2007	2008
PENĚŽNÍ TOKY Z FINANČNÍ ČINNOSTI						
<b>C.1.</b>	Změna stavu dl. závazků	565	-3 520	469	16 391	16 236
<b>C.2.</b>	Dopady změn vlast. kapitálu na peněžní prostředky	-673	0	0	0	0
C.2.1. 1	Zvýšení peněžních prostředků z titulu zvýšení základního kapitálu	0	0	0	0	0
C.2.2. 2	Vyplacení podílu na vlastním kapitálu společníkům	0	0	0	0	0
C.2.3. 3	Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů	0	0	0	0	0
C.2.4. 4	Úhrada ztráty společníky	0	0	0	0	0
C.2.5. 5	Přímé platby na vrub fondů	0	0	0	0	0
C.2.6. 6	Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku	-673	0	0	0	0
<b>C.***</b>	<b>Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti</b>	<b>-108</b>	<b>-3 520</b>	<b>469</b>	<b>16 391</b>	<b>16 236</b>
<b>F.</b>	Čisté zvýšení resp. snížení peněžních prostředků	662	6 394	-4 799	1 831	1 291
<b>R.</b>	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci účetního období	1 026	7 420	2 621	4 452	5 743

**PIKE Electronic, spol. s r. o. - Použité doplňující informace**

<b>Doplňující údaje</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Okamžitě splatné závazky (v tis. Kč)	31403	23371	13258	19247	13850
Nedobytné pohledávky (v tis. Kč)	16666	13357	8910	19922	17274
Průměrný přepočtený evidenční počet zaměstnanců	98	101	111	124	152

## Aquasoft, spol. s r. o. - Rozvaha: 2004 -2007

Údaje jsou v tisících Kč.

Aktiva		2004	2005	2006	2007
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>40 060</b>	<b>44 646</b>	<b>42 417</b>	<b>65 225</b>
A.	Pohledávky za upsaný vlastní kapitál				
B.	Dlouhodobý majetek	3 768	4 025	3 769	5 593
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	762	609	335	255
B. I. 1.	Zřizovací výdaje				
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje				
3.	Software	762	609	335	255
4.	Ocenitelná práva				
5.	Goodwill				
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek				
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek				
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek				
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	1 606	2 016	2 034	3 938
B. II. 1.	Pozemky				
2.	Stavby	0			
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	1 606	2 016	2 034	3 938
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů				
5.	Základní stádo a tažná zvířata				
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0			
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek				
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek				
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku				
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	1 400	1 400	1 400	1 400
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených jednotkách	1 400	1 400	1 400	1 400
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem				
3..	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly				
4.	Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám a účetním jednotkám pod podstatným vlivem				
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek				
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek				
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek				
C.	Oběžná aktiva	32 914	29 766	23 941	49 513
C. I.	Zásoby				5 323
C. I. 1.	Materiál				
2.	Nedokončená výroba a polotovary				1 647
3.	Výrobky				
4.	Zvířata				
5.	Zboží				3 676
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby				
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	53	268	291	240
C. II.	Pohledávky z obchodních vztahů				

## Příloha 8

Aktiva		2004	2005	2006	2007
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>40 060</b>	<b>44 646</b>	<b>42 417</b>	<b>65 225</b>
1.					
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami				
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem				
4.	Dohadné účty aktivní				
5.	Jiné pohledávky	53	268	291	240
6.	Odložená daňová pohledávka				
C. III.	<b>Krátkodobé pohledávky</b>	<b>2 501</b>	<b>1 109</b>	<b>6 366</b>	<b>9 629</b>
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	2 402	1 002	3 956	7 709
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami	6			231
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem				
4.	Pohledávky za společníky, členy družstev a za účastníky sdružení				
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění				
6.	Stát - daňové pohledávky	1		1 826	963
7.	Ostatní poskytnuté zálohy	118	156		132
8.	Dohadné účty aktivní				
9.	Jiné pohledávky	-26	-49	-36	-27
C. IV.	<b>Krátkodobý finanční majetek</b>	<b>30 360</b>	<b>28 389</b>	<b>17 284</b>	<b>34 321</b>
C. IV. 1.	Peníze	18	55	65	65
2.	Účty v bankách	30 342	28 334	1 069	16 156
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly				
4.	Pořizovaný krátkodobý finanční majetek			16 150	18 100
D.	<b>Ostatní aktiva - přechodné účty aktiv</b>	<b>3 378</b>	<b>10 855</b>	<b>14 707</b>	<b>10 119</b>
D. I.	<b>Časové rozlišení</b>	<b>3 378</b>	<b>10 855</b>	<b>14 707</b>	<b>10 119</b>
D. I. 1.	Náklady příštích období	2 632	1 698	2 098	2 061
2.	Komplexní náklady příštích období				
3.	Příjmy příštích období	746	9 157	12 609	8 058

## Příloha 8

Pasiva		2004	2005	2006	2007
	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>40 060</b>	<b>44 646</b>	<b>42 417</b>	<b>65 225</b>
A.	Vlastní kapitál	19 664	26 629	23 426	22 793
A. I.	Základní kapitál	5 000	5 000	5 000	5 000
A. I. 1.	Základní kapitál	5 000	5 000	5 000	5 000
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly				
3.	Změny základního kapitálu				
A. II.	Kapitálové fondy				
A. II. 1.	Emisní ážio				
2.	Ostatní kapitálové fondy				
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků				
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách				
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	500	500	500	500
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	500	500	500	500
2.	Statutární a ostatní fondy				
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	5 186	11 914	13 129	14 297
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	5 186	11 914	13 129	14 297
2.	Neuhrazená ztráta minulých let				
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	8 978	9 215	4 797	2 996
B.	Cizí zdroje	19 657	17 117	15 464	14 437
B. I.	Rezervy				
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů				
2.	Rezervy na důchody a podobné závazky				
3.	Rezerva na daň z příjmu				
4.	Ostatní rezervy				
B. II.	Dlouhodobé závazky	791	713	796	2 327
B. II. 1.	Závazky z obchodních vztahů				
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám				
3.	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem				
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a účastníkům sdružení				
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy				
6.	Vydané dluhopisy				
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě				
8.	Dohadné účty pasivní				
9.	Jiné závazky	749	566	673	2 186
10.	Odložený daňový závazek	42	147	123	141
B. III.	Krátkodobé závazky	18 866	16 404	14 668	12 110
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	2 232	2 534	-37	2 593
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám				
3.	Závazky k účetním jednotkám s podstatným vlivem				
5.	Závazky k zaměstnancům	4 582	4 747	5 603	2 914
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	3 460	3 613	4 282	2 150
7.	Stát - daňové závazky a dotace	6 624	5 129		
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	1 913	339		
9.	Vydané dluhopisy				
10.	Dohadné účty pasivní			115	

## Příloha 8

Pasiva		2004	2005	2006	2007
	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>40 060</b>	<b>44 646</b>	<b>42 417</b>	<b>65 225</b>
11.	Jiné závazky	55	42		-9
B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci				
B. IV. 1.	Bankovní úvěry dlouhodobé				
2.	Krátkodobé bankovní úvěry				
3.	Krátkodobé finanční výpomoci				
C.	Ostatní pasiva - přechodné účty pasiv	739	900	3 527	27 995
C. I.	Časové rozlišení	739	900	3 527	27 995
C. I. 1.	Výdaje příštích období	739	900	3 527	27 100
2.	Výnosy příštích období				895

## Aquasoft, spol. s r. o. - Výkaz zisků a ztrát: 2004 -2007

Údaje jsou v tisících Kč.

		2004	2005	2006	2007
I.	Tržby za prodej zboží			228	550
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží			217	454
+	Obchodní marže			11	96
II.	Výkony	106 639	118 286	127 251	152 020
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	106 639	118 286	127 251	150 373
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti				1 647
3.	Aktivace				
B.	Výkonová spotřeba	37 217	34 687	40 229	40 274
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	5 138	3 453	3 819	4 949
B. 2.	Služby	32 079	31 234	36 410	35 325
+	Přidaná hodnota	69 422	83 599	87 033	111 842
C.	Osobní náklady	55 420	69 161	80 464	104 533
C. 1.	Mzdové náklady	39 793	49 724	57 760	76 972
C. 2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva				
C. 3.	Náklady na sociální zabezpečení	14 821	18 461	21 473	26 345
C. 4.	Sociální náklady	806	976	1 231	1 216
D.	Daně a poplatky	90	47	87	112
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	568	884	1 077	1 327
III	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	385	145	256	240
III 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	349	61	242	233
III 2.	Tržby z prodeje materiálu	36	84	14	7
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	213		1	146
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	213		1	146
2.	Prodaný materiál				
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období				
IV.	Ostatní provozní výnosy		84	1 668	1 147
H.	Ostatní provozní náklady	627	612	418	753
V.	Převod provozních výnosů				
I.	Převod provozních nákladů				
*	Provozní výsledek hospodaření	12 889	13 124	6 910	6 358
VI.	Tržby za prodej cenných papírů a podílů		12 706		
J.	Prodané cenné papíry a podíly		12 706		
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku				
VII. 1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem				
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů				



## Příloha 9

		2004	2005	2006	2007
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku				
VIII	Výnosy z krátkodobého finančního majetku				
K.	Náklady z finančního majetku				
IX	Výnosy z přecenění majetkových cenných papírů				
L.	Náklady z přecenění majetkových cenných papírů				
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti				
X.	Výnosové úroky	38	85	181	136
N.	Nákladové úroky		141	35	70
XI.	Ostatní finanční výnosy	5	71	30	8
O.	Ostatní finanční náklady	488	679	604	448
XII.	Převod finančních výnosů				
P.	Převod finančních nákladů				
*	Finanční výsledek hospodaření	-445	-664	-428	-374
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost	3 685	3 409	1 685	2 988
Q. 1.	- splatná	3 627	3 303	1 710	2 970
2.	- odložená	58	106	-25	18
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	8 759	9 051	4 797	2 996
XIII.	Mimořádné výnosy	304	221		
R.	Mimořádné náklady				
S.	Daň z příjmu z mimořádné činnosti	85	57		
S. 1.	- splatná	85	57		
2.	- odložená				
*	Mimořádný výsledek hospodaření	219	164		
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)				
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	8 978	9 215	4 797	2 996
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	12 748	12 681	6 482	5 984

## Aquasoft, spol. s r. o. - Výkaz cash flow: 2004 – 2007

Údaje jsou v tisících Kč.

CASH FLOW	2004	2005	2006	2007
<i>Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období</i>	14016	30 360	28 389	17 284
Účetní zisk nebo ztráta z b.č. před zdaněním	12 748	12 681	6 482	5 984
Odpisy stálých aktiv	568	884	1 077	1 327
Změna stavu pohledávek	-185	1 177	-5 280	-3 212
Změna stavu zásob	0	0	0	-5 323
Změna čas. rozlišení aktiv	1 890	-7 477	-3 852	4 588
Změna čas. rozlišení pasiv	-1 754	161	2 627	24 468
Změna stavu kr. závazků	11 247	-2 462	-1 736	-2 558
<b>CF z provozní činnosti</b>	<b>24 514</b>	<b>4 964</b>	<b>-682</b>	<b>25 274</b>
Investice do dlouhodobého majetku	-1 266	-1 141	-821	-3 151
<b>CF z investiční činnosti</b>	<b>-1 266</b>	<b>-1 141</b>	<b>-821</b>	<b>-3 151</b>
Změna vlastního kapitálu	-6 020	-5 716	-9 685	-6 617
Změna rezerv	0	0	0	0
Změna dl. závazků	-884	-78	83	1 531
Změna bankovních úvěrů	0	0	0	0
<b>CF z finanční činnosti</b>	<b>-6 904</b>	<b>-5 794</b>	<b>-9 602</b>	<b>-5 086</b>
<b>CF celkem</b>	<b>16 344</b>	<b>-1 971</b>	<b>-11 105</b>	<b>17 037</b>
<i>Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci účetního období</i>	30 360	28 389	17 284	34 321

**Aquasoft, spol. s r. o. - Použité doplňující informace**

<b>Doplňující údaje</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Okamžitě splatné závazky (v tis. Kč)	8042	8360	9885	5064	-
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	106639	118286	127 251	150 373	207000
Výsledek hospodaření před zdaněním (v tis. Kč)	16666	13357	8910	19922	17274
Průměrný přepočtený evidenční počet zaměstnanců	88	103	101	104	107

## PIKE Electronic, spol. s r. o. - Horizontální analýza rozvahy

Údaje jsou v tisících, resp. v procentech.

AKTIVA		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	-7017	-11,56%	-5986	-11,15%	32296	67,71%	22258	27,83%
A.	Pohledávky za upsaný vlastní kapitál	0		0		0	0,00%	0	
B.	Dlouhodobý majetek	-3313	-24,08%	772	7,39%	19183	170,99%	-410	-1,35%
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	-519	-75,22%	526	307,60%	489	70,16%	374	31,53%
B.I. 1.	Zřizovací výdaje	0		0		0	0,00%	0	
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	0		0		0	0,00%	0	
3.	Software	-294	-63,23%	526	307,60%	289	41,46%	174	17,65%
4.	Ocenitelná práva	0		0		0	0,00%	0	
5.	Goodwill	0		0		0	0,00%	0	
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	-225		0	-	0	-	0	
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0		0		200	0,00%	200	
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	0		0		0	0,00%	0	
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	-2794	-21,38%	246	2,39%	18694	177,67%	-809	-2,77%
B.II. 1.	Pozemky	-599	-79,97%	0	0,00%	216	144,00%	0	0,00%
2.	Stavby	-1969	-20,33%	-322	-4,17%	15704	212,42%	15	0,06%
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	751	45,24%	458	19,00%	2884	100,52%	-824	-14,32%
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů	0	-	0	-	0	0,00%	0	-
5.	Základní stádo a tažná zvířata	0	-	0	-	0	0,00%	0	-
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0	-	0	-	0	0,00%	0	-
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	-977	-100,00%	0	-	0	-	0	-
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	0	-	110	-	-110	0,00%	0	-
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	0	-	0	-	0	0,00%	0	-
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	0		0		0	0,00%	0	
B.III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených jednotkách	0		0		0	0,00%	25	
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0		0		0	0,00%	0	
3..	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	0		0		0	0,00%	0	
4.	Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám a účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0		0		0	0,00%	0	
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	0		0		0	0,00%	0	
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	0		0		0	0,00%	0	
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	0		0		0	0,00%	0	
C.	Oběžná aktiva	-4173	-9,24%	-6521	-15,91%	12954	37,59%	22868	48,23%
C.I.	Zásoby	474	18,42%	-800	-26,26%	2283	101,60%	8941	197,37%
C.I. 1.	Materiál	981	2802,86%	-981	-96,56%	335	957,14%	3141	848,92%

## Příloha 12

AKTIVA		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	-7017	-11,56%	-5986	-11,15%	32296	67,71%	22258	27,83%
2.	Nedokončená výroba a polotovary	-507	-19,98%	181	8,91%	1948	88,07%	5800	139,42%
3.	Výrobky	0	-	0	-	0	-	0	-
4.	Zvířata	0	-	0	-	0	-	0	-
5.	Zboží	0	-	0	-	0	-	0	-
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	0	-	0	-	0	-	0	-
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	27		127	46,86%	106	26,63%	322	63,89%
C.II.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	27		127	46,86%	106	26,63%	322	63,89%
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami	0		0		0	-	0	-
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	0		0		0	-	0	-
4.	Pohledávky za společníky, členy družstev a za účastníky sdružení	0		0		0	-	0	-
5.	Dohadné účty aktivní	0		0		0	-	0	-
6.	Jiné pohledávky	0		0		0	0,00%	0	-
7.	Odložená daňová pohledávka	0		0		0		0	-
C.III.	Krátkodobé pohledávky	-11068	-26,79%	-1049	-3,47%	8734	29,92%	12314	32,47%
C.III.1	Pohledávky z obchodních vztahů	-14094	-36,77%	-7688	-31,72%	19824	119,77%	8386	23,05%
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami	0	-	0		0		0	
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	0		0		0		0	
4.	Pohledávky za společníky, členy družstev a za účastníky sdružení	2975		3110		-7317	-100,00%	1999	-
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0	-	0		0		0	
6.	Stát - daňové pohledávky	-490	-100,00%	0	0,00%	0	-	0	
7.	Ostatní poskytnuté zálohy	62	6,60%	183	18,28%	-219	-18,50%	817	84,66%
8.	Dohadné účty aktivní	12	-	52	433,33%	13	20,31%	-65	-84,42%
9.	Jiné pohledávky	467	146,86%	294	37,45%	-567	-52,55%	1177	229,88%
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	6394	623,20%	-4799	-64,68%	1831	69,86%	1291	29,00%
C.IV.1	Peníze	33	82,50%	14	19,18%	58	66,67%	-219	-151,03%
2.	Účty v bankách	6361	645,13%	-4813	-65,51%	1773	69,97%	1510	35,06%
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	0	-	0	-	0	-	0	-
4.	Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	0	-	0	-	0	-	0	-
D.	Ostatní aktiva - přechodné účty aktiv	469	26,30%	-237	-10,52%	159	7,89%	-200	-9,20%
D.I.	Časové rozlišení	469	26,30%	-237	-10,52%	159	7,89%	-200	-9,20%
D.I.1.	Náklady příštích období	509	29,29%	-238	-10,59%	160	7,96%	-1146	-52,84%
2.	Komplexní náklady příštích období	0	-	0	-	0	-	0	
3.	Příjmy příštích období	-40	-88,89%	1	20,00%	-1	-16,67%	946	18920,00%

## Příloha 12

PASIVA		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
	<b>PASIVA CELKEM</b>	-7017	-11,56%	-5986	-11,15%	32296	67,71%	22258	27,83%
A.	Vlastní kapitál	3203	17,38%	4599	21,26%	6564	25,02%	-1992	-6,07%
A. I.	Základní kapitál	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
A. I. 1.	Základní kapitál	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly	0		0		0		0	
3.	Změny základního kapitálu	0		0		0		0	
A.II.	Kapitálové fondy	0		0		0		0	
A.II.1.	Emisní ážio	0		0		0		0	
2.	Ostatní kapitálové fondy	0		0		0		0	
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	0		0		0		0	
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	0		0		0		0	
A III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
A.III.1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-929	-100,00%
2.	Statutární a ostatní fondy	0		0		0		0	
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let	-2369	-22,39%	3205	39,03%	4598	40,28%	3952	24,68%
A.IV.1	Nerozdělený zisk minulých let	-2369	-22,39%	3205	39,03%	4598	40,28%	3952	24,68%
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	0		0		0		0	
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	5572	-235,30%	1394	43,51%	1966	42,76%	-5944	-90,55%
B.	Cizí zdroje	-10220	-24,18%	-10585	-33,04%	25520	118,94%	24267	51,66%
B. I.	Rezervy	0	-	0		0		0	
B.I.1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	0		0		0		0	
2.	Rezervy na důchody a podobné závazky	0		0		0		0	
3.	Rezerva na daň z příjmu	0		0		0		0	
4.	Ostatní rezervy	0	-	0		0		0	
B.II.	Dlouhodobé závazky	885	87,97%	600	31,73%	2527	101,45%	-1034	-20,61%
B.II.1.	Závazky z obchodních vztahů	0		0		0		0	
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0		0		0		0	
3.	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0		0		0		0	
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a účastníkům sdružení	0		0		0		0	
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	0		0		0		0	
6.	Vydané dluhopisy	0		0		0		0	
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	0		0		0		0	
8.	Dohadné účty pasivní	0		0		0		0	
9.	Jiné závazky	523		468	33,96%	2238	121,24%	-1034	-25,32%
10.	Odložený daňový závazek	362	239,74%	132	25,73%	289	44,81%	0	0,00%
B.III.	Krátkodobé závazky	-7063	-18,98%	-11185	-37,10%	8840	46,61%	5419	19,49%
B.III.1.	Závazky z obchodních vztahů	-9309	-66,22%	-1683	-35,45%	6437	210,02%	5102	53,69%
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0		0		0		0	
3.	Závazky k účetním jednotkám s podstatným vlivem	0		0		0		0	
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	0		0	-	288		-288	
5.	Závazky k zaměstnancům	583	17,38%	-300	-7,62%	1675	46,04%	3576	67,31%

## Příloha 12

PASIVA		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
	<b>PASIVA CELKEM</b>	-7017	-11,56%	-5986	-11,15%	32296	67,71%	22258	27,83%
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	2846	40,93%	-7430	-75,82%	873	36,84%	363	11,19%
7.	Stát - daňové závazky a dotace	-1146	-9,26%	-1974	-17,57%	-1091	-11,78%	-2103	-25,75%
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	0		0		0		-1	
9.	Vydané dluhopisy	0		0		0		0	
10.	Dohadné účty pasivní	-47	-10,59%	214	53,90%	647	105,89%	-1230	-97,77%
11.	Jiné závazky	10	40,00%	-12	-34,29%	11	47,83%	0	0,00%
<b>B.IV.</b>	<b>Bankovní úvěry a výpomoci</b>	-4042	-100,00%	0	-	14153	-	19882	140,48%
B.IV.1	Bankovní úvěry dlouhodobé	-600	-100,00%	0	-	5769	-	-711	-12,32%
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	-3442	-100,00%	0	-	8384	-	20593	245,62%
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	0		0		0		0	-
<b>C.</b>	<b>Ostatní pasiva - přechodné účty pasiv</b>	0	0,00%	0	0,00%	212	4240,00%	-17	-7,83%
<b>C. I.</b>	<b>Časové rozlišení</b>	0	0,00%	0	0,00%	212	4240,00%	-17	-7,83%
C.I. .	Výdaje příštích období	0	0,00%	0	0,00%	21	420,00%	174	669,23%
2.	Výnosy příštích období	0		0		191		-191	

## PIKE Electronic, spol. s r. o. - Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát

Údaje jsou v tisících Kč, resp. v procentech.

		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
I.	Tržby za prodej zboží	-104	-65,82%	-54	-100,00%	0	-	0	-
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	-89	-62,24%	-54	-100,00%	0	-	0	-
+	Obchodní marže	-15	-100,00%	0	-	0	-	0	-
II.	Výkony	3637	3,29%	17106	14,96%	30595	23,28%	68908	42,53%
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	4497	4,08%	16420	14,30%	28826	21,96%	65057	40,64%
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	-860	-242,94%	686	-135,57%	1769	982,78%	3851	197,59%
3.	Aktivace	0		0		0		0	
B.	Výkonová spotřeba	-9374	-22,04%	2166	6,53%	16816	47,60%	26848	51,49%
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	-11699	-83,12%	1905	80,21%	-163	-3,81%	7397	179,67%
B. 2.	Služby	2325	8,17%	261	0,85%	16979	54,69%	19451	40,50%
+	Přidaná hodnota	12996	19,07%	14940	18,41%	13779	14,34%	42080	38,30%
C.	Osobní náklady	9340	14,26%	7702	10,29%	14926	18,08%	43412	44,54%
C. 1.	Mzdové náklady	6937	14,33%	5629	10,17%	10889	17,86%	32677	45,47%
C. 2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	0		0		0		0	
C. 3.	Náklady na sociální zabezpečení	2394	14,43%	1990	10,48%	3761	17,93%	8594	34,75%
C. 4.	Sociální náklady	9	1,79%	83	16,18%	276	46,31%	2141	245,53%
D.	Daně a poplatky	89	150,85%	330	222,97%	-271	-56,69%	-93	-44,93%
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	125	8,45%	43	2,68%	623	37,80%	1195	52,62%
III	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	12360	3948,88%	-11805	-93,15%	-852	-98,16%	630	3937,50%
III 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	12360	3948,88%	-11805	-93,15%	-852	-98,16%	630	3937,50%
III 2.	Tržby z prodeje materiálu	0		0		0		0	
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	3656	45700,00%	-2915	-79,56%	-749	-100,00%	487	-
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	3656	45700,00%	-2915	-79,56%	-749	-100,00%	487	-
2.	Prodaný materiál	0		0		0		0	
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	1197	415,63%	-2794	-188,15%	754	-57,60%	555	-100,00%
IV.	Ostatní provozní výnosy	-410	-19,56%	-90	-5,34%	425	26,63%	-1585	-78,43%
H.	Ostatní provozní náklady	3228	191,46%	324	6,59%	-4516	-86,22%	2951	408,73%
V.	Převod provozních výnosů	0		0		0		0	
I.	Převod provozních nákladů	0		0		0		0	
*	Provozní výsledek hospodaření	7311	470,46%	355	4,00%	2585	28,04%	-7402	-62,70%
VI.	Tržby za prodej cenných papírů a podílů	0		0		0		0	
J.	Prodané cenné papíry a podíly	0		0		0		0	
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0		0		0		0	
VII. 1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0		0		0		0	
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	0		0		0		0	
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0		0		0		0	



## Příloha 13

		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	0		0		0		0	
K.	Náklady z finančního majetku	0		0		0		0	
IX.	Výnosy z přecenění majetkových cenných papírů	0		0		0		0	
L.	Náklady z přecenění majetkových cenných papírů	0		0		0		0	
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	0	-	0	-	0		0	
X.	Výnosové úroky	87	966,67%	143	148,96%	34	14,23%	-268	-98,17%
N.	Nákladové úroky	-91	-19,00%	8	2,06%	783	197,73%	937	79,47%
XI.	Ostatní finanční výnosy	-41	-16,47%	221	106,25%	271	63,17%	1496	213,71%
O.	Ostatní finanční náklady	-661	-18,92%	-363	-12,82%	512	20,74%	887	29,76%
XII.	Převod finančních výnosů	0		0		0		0	
P.	Převod finančních nákladů	0		0		0		0	
*	Finanční výsledek hospodaření	798	-21,49%	719	-24,66%	-990	45,06%	-596	18,70%
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost	2537	1219,71%	-320	-11,66%	-371	-15,30%	-2054	-100,00%
Q. 1.	- splatná	1989	504,82%	-90	-3,78%	-528	-23,03%	-1765	-100,00%
2.	- odložená	548	-294,62%	-230	-63,54%	157	118,94%	-289	-100,00%
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	5572	-235,30%	1394	43,51%	1966	42,76%	-5944	-90,55%
XIII.	Mimořádné výnosy	0		0		0		0	
R.	Mimořádné náklady	0		0		0		0	
S.	Daň z příjmu z mimořádné činnosti	0		0		0		0	
S. 1.	- splatná	0		0		0		0	
2.	- odložená	0		0		0		0	
*	Mimořádný výsledek hospodaření	0		0		0		0	
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	0		0		0		0	
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	5572	-235,30%	1394	43,51%	1966	42,76%	-5944	-90,55%
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	8109	-375,42%	1074	18,05%	1595	22,71%	-7998	-92,81%

## PIKE Electronic, spol. s r. o. - Horizontální analýza výkazu cash flow

Údaje jsou v tisících Kč, resp. v procentech.

	POLOŽKA	2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
P.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období	662	181,87%	6394	623,20%	-4799	-64,68%	1831	69,86%
<b>PENĚŽNÍ TOKY Z HLAVNÍ VÝDĚLEČNÉ ČINNOSTI (PROVOZNÍ ČINNOST)</b>									
Z.	Účetní zisk nebo ztráta z b.č. před zdaněním	8109	-375,42%	1074	18,05%	1595	22,71%	-7998	-92,81%
A.1.	Úpravy o nepeněžní operace	-7469	-386,39%	6233	-112,59%	1909	273,89%	2812	107,90%
A.1.1.	Odpisy stálých aktiv	216	14,59%	272	16,04%	303	15,40%	1195	52,62%
A.1.2.	Změna stavu opravných položek, rezerv	1197	415,63%	-2794	-188,15%	754	-57,60%	555	-100,00%
A.1.3.	Zisk (ztráta) z prodeje stálých aktiv	-8704	2853,77%	8890	-98,68%	103	-86,55%	-143	893,75%
A.1.4.	Výnosy z dividend a podílů na zisku	0	-	0	-	0	-	0	-
A.1.5.	Vyúčtované nákladové úroky bez kap. úroků a vyúčtované výnosové úroky	-178	-37,87%	-135	-46,23%	749	477,07%	1205	133,00%
A.1.6.	Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace	0	-	0	-	0	-	0	-
A.*	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu a mimořádnými položkami	640	-281,94%	7307	1769,25%	3504	45,39%	-5186	-46,20%
A.2.	Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu	-1857	-43,84%	-6982	-293,48%	2743	-59,59%	-14115	758,87%
A.2.1.	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti a aktivních účtů časového rozlišení dohadných účtů aktivních	26827	-185,50%	-7413	-59,95%	-24075	-486,17%	6687	-34,97%
A.2.2.	Změna stavu krátkodobých závazků z provozní činnosti a pasivních účtů časového rozlišení dohadných účtů pasivních	-28563	-149,93%	-844	8,87%	29903	-288,75%	-14145	-72,36%
A.2.3.	Změna stavu zásob	-121	34,28%	1275	-268,99%	-3085	-385,14%	-6657	291,46%
A.2.4.	Změna stavu krátkodobého fin. majetku nespádajícího do peněžních prostředků a ekvivalentů	0	-	0	-	0	-	0	-
A.**	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami	-1217	-30,36%	325	11,64%	6247	200,42%	-19301	-206,12%
A.3.	Vyplacené úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků	91	-19,00%	-8	2,06%	-756	190,91%	-964	83,68%
A.4.	Přijaté úroky	40	800,00%	87	193,33%	278	210,61%	-405	-98,78%
A.5.	Zaplacená daň z příjmů za b.č. a za doměrky za minulá období	1687	-128,39%	-3500	-938,34%	-179	5,72%	3306	-100,00%
A.6.	Příjmy a výdaje spojené s mimoř. účetními případy	0	-	0	-	0	-	0	-
A.7.	Vyloučení výdajů na leasing	-104	-2,65%	-223	-5,85%	-318	-8,86%	112	3,42%
A.***	Čistý peněžní tok z provozní činnosti	497	8,10%	-3319	-50,02%	1999	60,27%	-13979	-262,96%
<b>PENĚŽNÍ TOKY Z INVESTIČNÍ ČINNOSTI</b>									
B.1.	Výdaje spojené s nabytím	-1900	666,67%	-985	45,08%	-17455	550,63%	17569	-85,18%
B.2.	Příjmy z prodeje stálých aktiv	12358	3935,67%	-11792	-93,06%	-864	-98,18%	143	893,75%
B.3.	Půjčky a úvěry spřízněným osobám	-1915	129,39%	691	-20,35%	6710	-248,15%	-4006	-100,00%
B.4.	Výdaje leasing	104	-2,65%	223	-5,85%	318	-8,86%	-112	3,42%
B.***	Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	8647	-161,05%	-11863	-361,90%	-11291	131,52%	13594	-68,39%

## Příloha 14

	POLOŽKA	2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
PENĚŽNÍ TOKY Z FINANČNÍ ČINNOSTI									
C.1.	Změna stavu dl. závazků	-4085	-723,01%	3989	-113,32%	15922	3394,88%	-155	-0,95%
C.2.	Dopady změn vlast. kapitálu na peněžní prostředky	673	-100,00%	0	-	0	-	0	-
C.2.1.	Zvýšení peněžních prostředků z titulu zvýšení základního kapitálu	0	-	0	-	0	-	0	-
C.2.2.	Vyplacení podílu na vlastním kapitálu společníkům	0	-	0	-	0	-	0	-
C.2.3.	Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů	0	-	0	-	0	-	0	-
C.2.4.	Úhrada ztráty společníky	0	-	0	-	0	-	0	-
C.2.5.	Přímé platby na vrub fondů	0	-	0	-	0	-	0	-
C.2.6.	Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku	673	-100,00%	0	-	0	-	0	-
C.***	Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti	-3412	3159,26%	3989	-113,32%	15922	3394,88%	-155	-0,95%
F.	Čisté zvýšení resp. snížení peněžních prostředků	5732	865,86%	-11193	-175,05%	6630	-138,15%	-540	-29,49%
R.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci účetního období	6394	623,20%	-4799	-64,68%	1831	69,86%	1291	29,00%

## PIKE Electronic, spol. s r. o. - Vertikální analýza rozvahy

AKTIVA		2004	2005	2006	2007	2008
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
A.	Pohledávky za upsaný vlastní kapitál	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B.	Dlouhodobý majetek	22,67%	19,46%	23,52%	38,01%	29,33%
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	1,14%	0,32%	1,46%	1,48%	1,53%
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Software	0,77%	0,32%	1,46%	1,23%	1,13%
4.	Ocenitelná práva	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Goodwill	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	0,37%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,25%	0,39%
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	21,53%	19,14%	22,06%	36,52%	27,78%
B. II. 1.	Pozemky	1,23%	0,28%	0,31%	0,46%	0,36%
2.	Stavby	15,95%	14,37%	15,50%	28,87%	22,60%
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	2,73%	4,49%	6,02%	7,19%	4,82%
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Základní stádo a tažná zvířata	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	1,61%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	0,00%	0,00%	0,23%	0,00%	0,00%
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených jednotkách	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3..	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám a účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C.	Oběžná aktiva	74,39%	76,34%	72,25%	59,28%	68,74%
C. I.	Zásoby	4,24%	5,68%	4,71%	5,66%	13,17%
C. I. 1.	Materiál	0,06%	1,89%	0,07%	0,46%	3,43%
2.	Nedokončená výroba a polotovary	4,18%	3,78%	4,64%	5,20%	9,74%
3.	Výrobky	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Zvířata	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Zboží	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	0,40%	0,50%	0,83%	0,63%	0,81%
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	0,40%	0,50%	0,83%	0,63%	0,81%
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

## Příloha 15

AKTIVA		2004	2005	2006	2007	2008
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
	osobami					
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Pohledávky za společníky, členy družstev a za účastníky sdružení	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Dohadné účty aktivní	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Jiné pohledávky	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7.	Odložená daňová pohledávka	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>C. III.</b>	<b>Krátkodobé pohledávky</b>	<b>68,06%</b>	<b>56,34%</b>	<b>61,21%</b>	<b>47,42%</b>	<b>49,14%</b>
<b>C. III. 1.</b>	<b>Pohledávky z obchodních vztahů</b>	<b>63,15%</b>	<b>45,15%</b>	<b>34,70%</b>	<b>45,47%</b>	<b>43,78%</b>
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Pohledávky za společníky, členy družstev a za účastníky sdružení	2,03%	7,84%	15,34%	0,00%	1,96%
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Stát - daňové pohledávky	0,81%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7.	Ostatní poskytnuté zálohy	1,55%	1,86%	2,48%	1,21%	1,74%
8.	Dohadné účty aktivní	0,00%	0,02%	0,13%	0,10%	0,01%
9.	Jiné pohledávky	0,52%	1,46%	2,26%	0,64%	1,65%
<b>C. IV.</b>	<b>Krátkodobý finanční majetek</b>	<b>1,69%</b>	<b>13,82%</b>	<b>5,50%</b>	<b>5,57%</b>	<b>5,62%</b>
<b>C. IV. 1.</b>	<b>Peníze</b>	<b>0,07%</b>	<b>0,14%</b>	<b>0,18%</b>	<b>0,18%</b>	<b>-0,07%</b>
2.	Účty v bankách	1,62%	13,69%	5,31%	5,38%	5,69%
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>D.</b>	<b>Ostatní aktiva - přechodné účty aktiv</b>	<b>2,94%</b>	<b>4,20%</b>	<b>4,22%</b>	<b>2,72%</b>	<b>1,93%</b>
<b>D. I.</b>	<b>Časové rozlišení</b>	<b>2,94%</b>	<b>4,20%</b>	<b>4,22%</b>	<b>2,72%</b>	<b>1,93%</b>
<b>D. I. 1.</b>	<b>Náklady příštích období</b>	<b>2,86%</b>	<b>4,19%</b>	<b>4,21%</b>	<b>2,71%</b>	<b>1,00%</b>
2.	Komplexní náklady příštích období	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Příjmy příštích období	0,07%	0,009%	0,01%	0,01%	0,93%

# Příloha 15

PASIVA		2004	2005	2006	2007	2008
	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
A.	Vlastní kapitál	30,37%	40,30%	55,00%	41,00%	30,13%
A. I.	Základní kapitál	15,31%	17,31%	19,48%	11,62%	9,09%
A. I. 1.	Základní kapitál	15,31%	17,31%	19,48%	11,62%	9,09%
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Změny základního kapitálu	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A. II.	Kapitálové fondy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A. II. 1.	Emisní ážio	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Ostatní kapitálové fondy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	1,53%	1,73%	1,95%	1,16%	0,91%
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	1,53%	1,73%	1,95%	1,16%	0,00%
2.	Statutární a ostatní fondy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	17,43%	15,30%	23,93%	20,02%	19,53%
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	17,43%	15,30%	23,93%	20,02%	19,53%
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	-3,90%	5,97%	9,64%	8,21%	0,61%
B.	Cizí zdroje	69,62%	59,69%	44,98%	58,73%	69,68%
B. I.	Rezervy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Rezervy na důchody a podobné závazky	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Rezerva na daň z příjmu	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Ostatní rezervy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B. II.	Dlouhodobé závazky	1,66%	3,52%	5,22%	6,27%	3,90%
B. II. 1.	Závazky z obchodních vztahů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a účastníkům sdružení	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Vydané dluhopisy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
8.	Dohadné účty pasivní	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
9.	Jiné závazky	1,41%	2,57%	3,87%	5,11%	2,98%
10.	Odložený daňový závazek	0,25%	0,96%	1,35%	1,17%	0,91%
B. III.	Krátkodobé závazky	61,31%	56,16%	39,76%	34,76%	32,49%
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	23,16%	8,84%	6,43%	11,88%	14,28%
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Závazky k účetním jednotkám s podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	0,00%	0,00%	0,00%	0,36%	0,00%
5.	Závazky k zaměstnancům	5,53%	7,34%	7,63%	6,64%	8,69%
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	11,46%	18,26%	4,97%	4,05%	3,53%

## Příloha 15

PASIVA		2004	2005	2006	2007	2008
	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
7.	Stát - daňové závazky a dotace	20,39%	20,92%	19,41%	10,21%	5,93%
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
9.	Vydané dluhopisy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
10.	Dohadné účty pasivní	0,73%	0,74%	1,28%	1,57%	0,03%
11.	Jiné závazky	0,04%	0,07%	0,05%	0,04%	0,03%
<b>B. IV.</b>	<b>Bankovní úvěry a výpomoci</b>	<b>6,66%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>17,69%</b>	<b>33,29%</b>
<b>B. IV. 1.</b>	<b>Bankovní úvěry dlouhodobé</b>	<b>0,99%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>7,21%</b>	<b>4,95%</b>
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	5,67%	0,00%	0,00%	10,48%	28,34%
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>C.</b>	<b>Ostatní pasiva - přechodné účty pasiv</b>	<b>0,01%</b>	<b>0,01%</b>	<b>0,01%</b>	<b>0,27%</b>	<b>0,20%</b>
<b>C. I.</b>	<b>Časové rozlišení</b>	<b>0,01%</b>	<b>0,01%</b>	<b>0,01%</b>	<b>0,27%</b>	<b>0,20%</b>
<b>C. I. 1.</b>	<b>Výdaje příštích období</b>	<b>0,01%</b>	<b>0,01%</b>	<b>0,01%</b>	<b>0,03%</b>	<b>0,20%</b>
2.	Výnosy příštích období	0,00%	0,00%	0,00%	0,24%	0,00%

## PIKE Electronic, spol. s r. o. - Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát

		2004	2005	2006	2007	2008
I.	Tržby za prodej zboží	0,14%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	0,13%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%
+	Obchodní marže	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
II.	Výkony	99,89%	89,63%	99,48%	101,21%	102,28%
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	99,57%	90,02%	99,34%	99,99%	99,71%
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	0,32%	-0,40%	0,14%	1,22%	2,57%
3.	Aktivace	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B.	Výkonová spotřeba	38,39%	26,00%	26,74%	32,57%	34,99%
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	12,70%	1,86%	3,24%	2,57%	5,10%
B. 2.	Služby	25,69%	24,13%	23,50%	30,00%	29,89%
+	Přidaná hodnota	61,52%	63,63%	72,74%	68,64%	67,31%
C.	Osobní náklady	59,11%	58,67%	62,48%	60,88%	62,40%
C. 1.	Mzdové náklady	43,69%	43,39%	46,15%	44,89%	46,30%
C. 2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C. 3.	Náklady na sociální zabezpečení	14,97%	14,88%	15,87%	15,45%	14,76%
C. 4.	Sociální náklady	0,45%	0,40%	0,45%	0,54%	1,33%
D.	Daně a poplatky	0,05%	0,12%	0,36%	0,13%	0,05%
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	1,34%	1,26%	1,25%	1,42%	1,54%
III	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	0,28%	9,94%	0,66%	0,01%	0,29%
III 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	0,28%	9,94%	0,66%	0,01%	0,29%
III 2.	Tržby z prodeje materiálu	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	0,01%	2,87%	0,57%	0,00%	0,22%
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	0,01%	2,87%	0,57%	0,00%	0,22%
2.	Prodáný materiál	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	0,26%	1,16%	-0,99%	-0,35%	0,00%
IV.	Ostatní provozní výnosy	1,89%	1,32%	1,21%	1,26%	0,19%
H.	Ostatní provozní náklady	1,52%	3,85%	3,96%	0,45%	1,63%
V.	Převod provozních výnosů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
I.	Převod provozních nákladů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
*	Provozní výsledek hospodaření	1,40%	6,95%	6,98%	7,37%	1,95%
VI.	Tržby za prodej cenných papírů a podílů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
J.	Prodané cenné papíry a podíly	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
VII. 1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
VIII	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
K.	Náklady z finančního majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%



## Příloha 16

		2004	2005	2006	2007	2008
IX.	Výnosy z přecenění majetkových cenných papírů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
L.	Náklady z přecenění majetkových cenných papírů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
X.	Výnosové úroky	0,01%	0,08%	0,18%	0,17%	0,00%
N.	Nákladové úroky	0,43%	0,30%	0,30%	0,74%	0,94%
XI.	Ostatní finanční výnosy	0,22%	0,16%	0,32%	0,44%	0,97%
O.	Ostatní finanční náklady	3,15%	2,22%	1,87%	1,86%	1,71%
XII.	Převod finančních výnosů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
P.	Převod finančních nákladů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
*	Finanční výsledek hospodaření	-3,35%	-2,29%	-1,66%	-1,99%	-1,68%
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost	0,19%	2,15%	1,84%	1,28%	0,00%
Q. 1.	- splatná	0,36%	1,87%	1,74%	1,10%	0,00%
2.	- odložená	-0,17%	0,28%	0,10%	0,18%	0,00%
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	-2,14%	2,51%	3,48%	4,10%	0,27%
XIII.	Mimořádné výnosy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
R.	Mimořádné náklady	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
S.	Daň z příjmu z mimořádné činnosti	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
S. 1.	- splatná	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	- odložená	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
*	Mimořádný výsledek hospodaření	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	-2,14%	2,51%	3,48%	4,10%	0,27%
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	-1,95%	4,66%	5,32%	5,38%	0,27%

**PIKE Electronic, spol. s r. o. - Příspěvek ke krytí fixních  
nákladů a tvorbě zisku dle divizí: 2006 – 2008**

<b>PIKE Electronic</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
BU 10	24 077 067	20 909 563	27 366 653
BU 30	4 985 024	5 975 903	16 793 198
BU 40	7 788 586	7 853 643	8 140 656
BU 50	0	8 510 001	13 923 365
BU 92	-7 073 310	-7 912 932	-8 991 945
BU 95	-643 573	-5 988 906	-9 783 601
BU 91 + 99	-2 836 066	-4 919 076	-18 192 652
<b>CELKEM</b>	<b>26 297 728</b>	<b>24 428 196</b>	<b>29 255 674</b>

# Aquasoft, spol. s r. o. - Horizontální analýza rozvahy

Údaje jsou v tisících Kč, resp. v procentech.

AKTIVA		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	4586	11,45%	-2229	-4,99%	22808	53,77%	-65225	-100,00%
A.	Pohledávky za upsaný vlastní kapitál	0		0		0	0,00%	0	
B.	Dlouhodobý majetek	257	6,82%	-256	-6,36%	1824	48,39%	-5593	-100,00%
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	-153	-20,08%	-274	-44,99%	-80	-23,88%	-255	-100,00%
B. I.1.	Zřizovací výdaje	0		0		0	0,00%	0	
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	0		0		0	0,00%	0	
3.	Software	-153	-20,08%	-274	-44,99%	-80	-23,88%	-255	-100,00%
4.	Ocenitelná práva	0		0		0	0,00%	0	
5.	Goodwill	0		0		0	0,00%	0	
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	0		0	-	0	-	0	
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0		0		0	0,00%	0	
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	0		0		0	0,00%	0	
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	410	25,53%	18	0,89%	1904	93,61%	-3938	-100,00%
B.II.1.	Pozemky	0	-	0	-	0	-	0	-
2.	Stavby	0	-	0	-	0	-	0	-
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	410	25,53%	18	0,89%	1904	93,61%	-3938	-100,00%
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů	0	-	0	-	0	0,00%	0	-
5.	Základní stádo a tažná zvířata	0	-	0	-	0	0,00%	0	-
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0	-	0	-	0	0,00%	0	-
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	0	-	0	-	0	-	0	-
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	0	-	0	-	0	0,00%	0	-
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	0	-	0	-	0	0,00%	0	-
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	0		0		0	0,00%	-1400	
B.III.1.	Podíly v ovládaných a řízených jednotkách	0		0		0	0,00%	-1400	
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0		0		0	0,00%	0	
3..	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	0		0		0	0,00%	0	
4.	Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám a účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0		0		0	0,00%	0	
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	0		0		0	0,00%	0	
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	0		0		0	0,00%	0	
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	0		0		0	0,00%	0	
C.	Oběžná aktiva	-3148	-9,56%	-5825	-19,57%	25572	106,81%	-49513	-100,00%
C. I.	Zásoby	0	-	0	-	5323	-	-5323	-100,00%
C.I. 1.	Materiál	0	-	0	-	0	-	0	-
2.	Nedokončená výroba a polotovary	0	-	0	-	1647	-	-1647	-100,00%

## Příloha 18

AKTIVA		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
3.	Výrobky	0	-	0	-	0	-	0	-
4.	Zvířata	0	-	0		0	-	0	-
5.	Zboží	0	-	0		3676	-	-3676	-100,00%
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	0	-	0		0	-	0	-
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	215		23	8,58%	-51	-17,53%	-240	-100,00%
C.II.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	0		0	-	0	-	0	-
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami	0		0		0	-	0	-
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	0		0		0	-	0	-
4.	Pohledávky za společníky, členy družstev a za účastníky sdružení	0		0		0	-	0	-
5.	Dohadné účty aktivní	0		0		0	-	0	-
6.	Jiné pohledávky	215		23		-51	0,00%	-240	-100,00%
7.	Odložená daňová pohledávka	0		0		0		0	-
C. III.	Krátkodobé pohledávky	-1392	-55,66%	5257	474,03%	3263	51,26%	-9629	-100,00%
C.III.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	-1400	-58,28%	2954	294,81%	3753	94,87%	-7709	-100,00%
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami	-6	-100,00%	0		231		-231	
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	0		0		0		0	
4.	Pohledávky za společníky, členy družstev a za účastníky sdružení	0		0		0	-	0	-
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0	-	0		0		0	
6.	Stát - daňové pohledávky	-1	-100,00%	1826	0,00%	-863	-47,26%	-963	
7.	Ostatní poskytnuté zálohy	38	32,20%	-156	-100,00%	132	-	-132	-100,00%
8.	Dohadné účty aktivní	0	-	0	-	0	-	0	-
9.	Jiné pohledávky	-23	88,46%	13	-26,53%	9	-25,00%	27	-100,00%
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	-1971	-6,49%	-11105	-39,12%	17037	98,57%	-34321	-100,00%
C.IV.1.	Peníze	37	205,56%	10	18,18%	0	0,00%	-65	-100,00%
2.	Účty v bankách	-2008	-6,62%	-27265	-96,23%	15087	1411,32%	-16156	-100,00%
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	0	-	0	-	0	-	0	-
4.	Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	0	-	16150	-	1950	12,07%	-18100	-100,00%
D.	Ostatní aktiva - přechodné účty aktiv	7477	221,34%	3852	35,49%	-4588	-31,20%	-10119	-100,00%
D. I.	Časové rozlišení	7477	221,34%	3852	35,49%	-4588	-31,20%	-10119	-100,00%
D.I.1.	Náklady příštích období	-934	-35,49%	400	23,56%	-37	-1,76%	-2061	-100,00%
2.	Komplexní náklady příštích období	0	-	0	-	0	-	0	
3.	Příjmy příštích období	8411	1127,48%	3452	37,70%	-4551	-36,09%	-8058	-100,00%

## Příloha 18

PASIVA		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
	<b>PASIVA CELKEM</b>	4586	11,45%	-2229	-4,99%	22808	53,77%	-65225	-100,00%
A.	Vlastní kapitál	6965	35,42%	-3203	-12,03%	-633	-2,70%	-22793	-100,00%
A. I.	Základní kapitál	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-5000	-100,00%
A.I. 1.	Základní kapitál	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-5000	-100,00%
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly	0		0		0		0	
3.	Změny základního kapitálu	0		0		0		0	
A. II.	Kapitálové fondy	0		0		0		0	
A.II.1.	Emisní ážio	0		0		0		0	
2.	Ostatní kapitálové fondy	0		0		0		0	
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	0		0		0		0	
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	0		0		0		0	
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-500	-100,00%
A.III.1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	-500	-100,00%
2.	Statutární a ostatní fondy	0		0		0		0	
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	6728	129,73%	1215	10,20%	1168	8,90%	-14297	-100,00%
A.IV.1.	Nerozdělený zisk minulých let	6728	129,73%	1215	10,20%	1168	8,90%	-14297	-100,00%
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	0		0		0		0	
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	237	2,64%	-4418	-47,94%	-1801	-37,54%	-2996	-100,00%
B.	Cizí zdroje	-2540	-12,92%	-1653	-9,66%	-1027	-6,64%	-14437	-100,00%
B. I.	Rezervy	0	-	0		0		0	
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	0		0		0		0	
2.	Rezervy na důchody a podobné závazky	0		0		0		0	
3.	Rezerva na daň z příjmu	0		0		0		0	
4.	Ostatní rezervy	0	-	0		0		0	
B. II.	Dlouhodobé závazky	-78	-9,86%	83	11,64%	1531	192,34%	-2327	-100,00%
B.II. 1.	Závazky z obchodních vztahů	0		0		0		0	
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0		0		0		0	
3.	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0		0		0		0	
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a účastníkům sdružení	0		0		0		0	
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	0		0		0		0	
6.	Vydané dluhopisy	0		0		0		0	
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	0		0		0		0	
8.	Dohadné účty pasivní	0		0		0		0	
9.	Jiné závazky	-183		107	18,90%	1513	224,81%	-2186	-100,00%
10.	Odložený daňový závazek	105	250,00%	-24	-16,33%	18	14,63%	-141	-100,00%
B. III.	Krátkodobé závazky	-2462	-13,05%	-1736	-10,58%	-2558	-17,44%	-12110	-100,00%
B.III.1.	Závazky z obchodních vztahů	302	13,53%	-2571	-101,46%	2630	-7108,11%	-2593	-100,00%
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0		0		0		0	

## Příloha 18

PASIVA		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
3.	Závazky k účetním jednotkám s podstatným vlivem	0		0		0		0	
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	0		0	-	0		0	
5.	Závazky k zaměstnancům	165	3,60%	856	18,03%	-2689	-47,99%	-2914	-100,00%
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	153	4,42%	669	18,52%	-2132	-49,79%	-2150	-100,00%
7.	Stát - daňové závazky a dotace	-1495	-22,57%	-5129	-100,00%	0	-	0	-
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	-1574		-339		0		0	
9.	Vydané dluhopisy	0		0		0		0	
10.	Dohadné účty pasivní	0	-	115	#DIV/0!	-115	-100,00%	0	-
11.	Jiné závazky	-13	-23,64%	-42	-100,00%	-9	-	9	-100,00%
<b>B. IV.</b>	<b>Bankovní úvěry a výpomoci</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	
B.IV.1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	0	-	0	-	0	-	0	
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	0	-	0	-	0	-	0	
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	0		0		0		0	
<b>C.</b>	<b>Ostatní pasiva - přechodné účty pasiv</b>	<b>161</b>	<b>21,79%</b>	<b>2627</b>	<b>291,89%</b>	<b>24468</b>	<b>693,73%</b>	<b>-27995</b>	<b>-100,00%</b>
<b>C. I.</b>	<b>Časové rozlišení</b>	<b>161</b>	<b>21,79%</b>	<b>2627</b>	<b>291,89%</b>	<b>24468</b>	<b>693,73%</b>	<b>-27995</b>	<b>-100,00%</b>
C. I. 1.	Výdaje příštích období	161	21,79%	2627	291,89%	23573	668,36%	-27100	-100,00%
2.	Výnosy příštích období	0		0		895		-895	

## Aquasoft, spol. s r. o. - Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát

Údaje jsou v tisících Kč, resp. v procentech.

		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
I.	Tržby za prodej zboží	0	-	228	-	322	141,23%	-550	-100,00%
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	0	-	217	-	237	109,22%	-454	-100,00%
+	Obchodní marže	0	-	11	-	85	772,73%	-96	
II.	Výkony	11647	10,92%	8965	7,58%	24769	19,46%	-152020	-100,00%
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	11647	10,92%	8965	7,58%	23122	18,17%	56627	37,66%
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	0		0		1647		-1647	-100,00%
3.	Aktivace	0		0		0		0	
B.	Výkonová spotřeba	-2530	-6,80%	5542	15,98%	45	0,11%	-40274	-100,00%
B.1.	Spotřeba materiálu a energie	-1685	-32,79%	366	10,60%	1130	29,59%	-4949	-100,00%
B. 2.	Služby	-845	-2,63%	5176	16,57%	-1085	-2,98%	-35325	-100,00%
+	Přidaná hodnota	14177	20,42%	3434	4,11%	24809	28,51%	-111842	-100,00%
C.	Osobní náklady	13741	24,79%	11303	16,34%	24069	29,91%	-104533	-100,00%
C.1.	Mzdové náklady	9931	24,96%	8036	16,16%	19212	33,26%	-76972	-100,00%
C.2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	0		0		0		0	
C. 3.	Náklady na sociální zabezpečení	3640	24,56%	3012	16,32%	4872	22,69%	-26345	-100,00%
C. 4.	Sociální náklady	170	21,09%	255	26,13%	-15	-1,22%	-1216	-100,00%
D.	Daně a poplatky	-43	-47,78%	40	85,11%	25	28,74%	-112	-100,00%
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	316	55,63%	193	21,83%	250	23,21%	-1327	-100,00%
III	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	-240	-62,34%	111	76,55%	-16	-6,25%	-240	-100,00%
III 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	-288	-82,52%	181	296,72%	-9	-3,72%	-233	-100,00%
III 2.	Tržby z prodeje materiálu	48		-70		-7		-7	
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	-213	-100,00%	1	-	145	14500,00%	-146	-100,00%
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	-213	-100,00%	1	-	145	14500,00%	-146	-100,00%
2.	Prodaný materiál	0		0		0		0	
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	0		0		0		0	
IV.	Ostatní provozní výnosy	84		1584	1885,71%	-521	-31,24%	-1147	-100,00%
H.	Ostatní provozní náklady	-15	-2,39%	-194	-31,70%	335	80,14%	-753	-100,00%
V.	Převod provozních výnosů	0		0		0		0	
I.	Převod provozních nákladů	0		0		0		0	
*	Provozní výsledek hospodaření	235	1,82%	-6214	-47,35%	-552	-7,99%	-6358	-100,00%
VI.	Tržby za prodej cenných papírů a podílů	12706		-12706		0		0	
J.	Prodané cenné papíry a podíly	12706		-12706		0		0	
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0		0		0		0	
VII.1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0		0		0		0	
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	0		0		0		0	
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0		0		0		0	

## Příloha 19

		2005-2004		2006-2005		2007-2006		2008-2007	
		abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
VIII	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	0		0		0		0	
K.	Náklady z finančního majetku	0		0		0		0	
IX	Výnosy z přecenění majetkových cenných papírů	0		0		0		0	
L.	Náklady z přecenění majetkových cenných papírů	0		0		0		0	
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	0		0		0		0	
X.	Výnosové úroky	47	123,68%	96	112,94%	-45	-24,86%	-136	-100,00%
N.	Nákladové úroky	141		-106	-75,18%	35	100,00%	-70	-100,00%
XI.	Ostatní finanční výnosy	66	1320,00%	-41	-57,75%	-22	-73,33%	-8	-100,00%
O.	Ostatní finanční náklady	191	39,14%	-75	-11,05%	-156	-25,83%	-448	-100,00%
XII.	Převod finančních výnosů	0		0		0		0	
P.	Převod finančních nákladů	0		0		0		0	
*	Finanční výsledek hospodaření	-219	49,21%	236	-35,54%	54	-12,62%	374	-100,00%
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost	-276	-7,49%	-1724	-50,57%	1303	77,33%	-2988	-100,00%
Q. 1.	- splatná	-324	-8,93%	-1593	-48,23%	1260	73,68%	-2970	-100,00%
2.	- odložená	48	82,76%	-131	-123,58%	43	-172,00%	-18	-100,00%
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	292	3,33%	-4254	-47,00%	-1801	-37,54%	-2996	-100,00%
XIII.	Mimořádné výnosy	-83		-221		0		0	
R.	Mimořádné náklady	0		0		0		0	
S.	Daň z příjmu z mimořádné činnosti	-28		-57		0		0	
S. 1.	- splatná	-28		-57		0		0	
2.	- odložená	0		0		0		0	
*	Mimořádný výsledek hospodaření	-55		-164		0		0	
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	0		0		0		0	
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	237	2,64%	-4418	-47,94%	-1801	-37,54%	-2996	-100,00%
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	-67	-0,53%	-6199	-48,88%	-498	-7,68%	-5984	-100,00%



## Aquasoft, spol. s r. o. - Horizontální analýza výkazu cash flow

Údaje jsou v tisících Kč, resp. v procentech.

CASH FLOW	2005-2004		2006-2005		2007-2006	
<i>Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období</i>	16 344	53,83%	-1 971	-6,94%	-11 105	-64,25%
Účetní zisk nebo ztráta z b.č. před zdaněním	-67	-0,53%	-6 199	-95,63%	-498	-8,32%
Odpisy stálých aktiv	316	35,75%	193	17,92%	250	18,84%
Změna stavu pohledávek	1 362	115,72%	-6 457	122,29%	2 068	-64,38%
Změna stavu zásob	0	-	0	-	-5 323	100,00%
Změna čas. rozlišení aktiv	-9 367	125,28%	3 625	-94,11%	8 440	183,96%
Změna čas. rozlišení pasiv	1 915	1189,44%	2 466	93,87%	21 841	89,26%
Změna stavu kr. závazků	-13 709	556,82%	726	-41,82%	-822	32,13%
<b>CF z provozní činnosti</b>	<b>-19 550</b>	<b>-393,84%</b>	<b>-5 646</b>	<b>827,86%</b>	<b>25 956</b>	<b>102,70%</b>
Investice do dlouhodobého majetku	125	-10,96%	320	-38,98%	-2 330	73,94%
<b>CF z investiční činnosti</b>	<b>125</b>	<b>-10,96%</b>	<b>320</b>	<b>-38,98%</b>	<b>-2 330</b>	<b>73,94%</b>
Změna vlastního kapitálu	304	-5,32%	-3 969	40,98%	3 068	-46,37%
Změna rezerv	0	-	0	-	0	-
Změna dl. závazků	806	-1033,33%	161	193,98%	1 448	94,58%
Změna bankovních úvěrů	0	-	0	-	0	-
<b>CF z finanční činnosti</b>	<b>1 110</b>	<b>-19,16%</b>	<b>-3 808</b>	<b>39,66%</b>	<b>4 516</b>	<b>-88,79%</b>
<b>CF celkem</b>	<b>-18 315</b>	<b>929,22%</b>	<b>-9 134</b>	<b>82,25%</b>	<b>28 142</b>	<b>165,18%</b>
<i>Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci účetního období</i>	-1 971	-6,94%		0,00%	17 037	49,64%

## Aquasoft, spol. s r. o. - Vertikální analýza rozvahy

AKTIVA		2004	2005	2006	2007
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
A.	Pohledávky za upsaný vlastní kapitál	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B.	<b>Dlouhodobý majetek</b>	<b>9,41%</b>	<b>9,02%</b>	<b>8,89%</b>	<b>8,57%</b>
B. I.	<b>Dlouhodobý nehmotný majetek</b>	<b>1,90%</b>	<b>1,36%</b>	<b>0,79%</b>	<b>0,39%</b>
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Software	1,90%	1,36%	0,79%	0,39%
4.	Ocenitelná práva	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Goodwill	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B. II.	<b>Dlouhodobý hmotný majetek</b>	<b>4,01%</b>	<b>4,52%</b>	<b>4,80%</b>	<b>6,04%</b>
B. II. 1.	Pozemky	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Stavby	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	4,01%	4,52%	4,80%	6,04%
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Základní stádo a tažná zvířata	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B. III.	<b>Dlouhodobý finanční majetek</b>	<b>3,49%</b>	<b>3,14%</b>	<b>3,30%</b>	<b>2,15%</b>
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených jednotkách	3,49%	3,14%	3,30%	2,15%
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3..	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám a účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C.	<b>Oběžná aktiva</b>	<b>82,16%</b>	<b>66,67%</b>	<b>56,44%</b>	<b>75,91%</b>
C. I.	<b>Zásoby</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>8,16%</b>
C. I. 1.	Materiál	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Nedokončená výroba a polotovary	0,00%	0,00%	0,00%	2,53%
3.	Výrobky	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Zvířata	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Zboží	0,00%	0,00%	0,00%	5,64%
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C. II.	<b>Dlouhodobé pohledávky</b>	<b>0,13%</b>	<b>0,60%</b>	<b>0,69%</b>	<b>0,37%</b>
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

AKTIVA		2004	2005	2006	2007
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
	osobami				
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Pohledávky za společníky, členy družstev a za účastníky sdružení	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Dohadné účty aktivní	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Jiné pohledávky	0,13%	0,60%	0,69%	0,37%
7.	Odložená daňová pohledávka	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>C. III.</b>	<b>Krátkodobé pohledávky</b>	<b>6,24%</b>	<b>2,48%</b>	<b>15,01%</b>	<b>14,76%</b>
<b>C. III. 1.</b>	<b>Pohledávky z obchodních vztahů</b>	<b>6,00%</b>	<b>2,24%</b>	<b>9,33%</b>	<b>11,82%</b>
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami	0,01%	0,00%	0,00%	0,35%
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Pohledávky za společníky, členy družstev a za účastníky sdružení	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Stát - daňové pohledávky	0,00%	0,00%	4,30%	1,48%
7.	Ostatní poskytnuté zálohy	0,29%	0,35%	0,00%	0,20%
8.	Dohadné účty aktivní	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
9.	Jiné pohledávky	-0,06%	-0,11%	-0,08%	-0,04%
<b>C. IV.</b>	<b>Krátkodobý finanční majetek</b>	<b>75,79%</b>	<b>63,59%</b>	<b>40,75%</b>	<b>52,62%</b>
<b>C. IV. 1.</b>	<b>Peníze</b>	<b>0,04%</b>	<b>0,12%</b>	<b>0,15%</b>	<b>0,10%</b>
2.	Účty v bankách	75,74%	63,46%	2,52%	24,77%
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	0,00%	0,00%	38,07%	27,75%
<b>D.</b>	<b>Ostatní aktiva - přechodné účty aktiv</b>	<b>8,43%</b>	<b>24,31%</b>	<b>34,67%</b>	<b>15,51%</b>
<b>D. I.</b>	<b>Časové rozlišení</b>	<b>8,43%</b>	<b>24,31%</b>	<b>34,67%</b>	<b>15,51%</b>
<b>D. I. 1.</b>	<b>Náklady příštích období</b>	<b>6,57%</b>	<b>3,80%</b>	<b>4,95%</b>	<b>3,16%</b>
2.	Komplexní náklady příštích období	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Příjmy příštích období	1,86%	20,510%	29,73%	12,35%

PASIVA		2004	2005	2006	2007
	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
A.	Vlastní kapitál	49,09%	59,64%	55,23%	34,95%
A. I.	Základní kapitál	12,48%	11,20%	11,79%	7,67%
A. I. 1.	Základní kapitál	12,48%	11,20%	11,79%	7,67%
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Změny základního kapitálu	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A. II.	Kapitálové fondy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A. II. 1.	Emisní ážio	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Ostatní kapitálové fondy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	1,25%	1,12%	1,18%	0,77%
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	1,25%	1,12%	1,18%	0,77%
2.	Statutární a ostatní fondy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	12,95%	26,69%	30,95%	21,92%
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	12,95%	26,69%	30,95%	21,92%
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	22,41%	20,64%	11,31%	4,59%
B.	Cizí zdroje	49,07%	38,34%	36,46%	22,13%
B. I.	Rezervy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Rezervy na důchody a podobné závazky	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Rezerva na daň z příjmu	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Ostatní rezervy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B. II.	Dlouhodobé závazky	1,97%	1,60%	1,88%	3,57%
B. II. 1.	Závazky z obchodních vztahů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a účastníkům sdružení	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
6.	Vydané dluhopisy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
8.	Dohadné účty pasivní	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
9.	Jiné závazky	1,87%	1,27%	1,59%	3,35%
10.	Odložený daňový závazek	0,10%	0,33%	0,29%	0,22%
B. III.	Krátkodobé závazky	47,09%	36,74%	34,58%	18,57%
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	5,57%	5,68%	-0,09%	3,98%
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Závazky k účetním jednotkám s podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5.	Závazky k zaměstnancům	11,44%	10,63%	13,21%	4,47%
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	8,64%	8,09%	10,10%	3,30%
7.	Stát - daňové závazky a dotace	16,54%	11,49%	0,00%	0,00%

## Příloha 21

PASIVA		2004	2005	2006	2007
	PASIVA CELKEM	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	4,78%	0,76%	0,00%	0,00%
9.	Vydané dluhopisy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
10.	Dohadné účty pasivní	0,00%	0,00%	0,27%	0,00%
11.	Jiné závazky	0,14%	0,09%	0,00%	-0,01%
B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B. IV. 1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C.	Ostatní pasiva - přechodné účty pasiv	1,84%	2,02%	8,32%	42,92%
C. I.	Časové rozlišení	1,84%	2,02%	8,32%	42,92%
C. I. 1.	Výdaje příštích období	1,84%	2,02%	8,32%	41,55%
2.	Výnosy příštích období	0,00%	0,00%	0,00%	1,37%

## Aquasoft, spol. s r. o. - Vertikální analýza výkazu zisků a ztrát

		2004	2005	2006	2007	2008
I.	Tržby za prodej zboží	0,00%	0,00%	0,18%	0,36%	0,00%
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	0,00%	0,00%	0,17%	0,30%	0,00%
+	Obchodní marže	0,00%	0,00%	0,01%	0,06%	0,00%
II.	Výkony	99,64%	90,20%	99,62%	100,57%	0,00%
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	99,64%	90,20%	99,62%	99,48%	100,00%
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	0,00%	0,00%	0,00%	1,09%	0,00%
3.	Aktivace	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B.	Výkonová spotřeba	34,77%	26,45%	31,49%	26,64%	0,00%
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	4,80%	2,63%	2,99%	3,27%	0,00%
B. 2.	Služby	29,97%	23,82%	28,50%	23,37%	0,00%
+	Přidaná hodnota	64,87%	63,75%	68,14%	73,99%	0,00%
C.	Osobní náklady	51,78%	52,74%	62,99%	69,15%	0,00%
C. 1.	Mzdové náklady	37,18%	37,92%	45,22%	50,92%	0,00%
C. 2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C. 3.	Náklady na sociální zabezpečení	13,85%	14,08%	16,81%	17,43%	0,00%
C. 4.	Sociální náklady	0,75%	0,74%	0,96%	0,80%	0,00%
D.	Daně a poplatky	0,08%	0,04%	0,07%	0,07%	0,00%
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	0,53%	0,67%	0,84%	0,88%	0,00%
III	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	0,36%	0,11%	0,20%	0,16%	0,00%
III 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	0,33%	0,05%	0,19%	0,15%	0,00%
III 2.	Tržby z prodeje materiálu	0,03%	0,06%	0,01%	0,00%	0,00%
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	0,20%	0,00%	0,00%	0,10%	0,00%
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	0,20%	0,00%	0,00%	0,10%	0,00%
2.	Prodaný materiál	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IV.	Ostatní provozní výnosy	0,00%	0,06%	1,31%	0,76%	0,00%
H.	Ostatní provozní náklady	0,59%	0,47%	0,33%	0,50%	0,00%
V.	Převod provozních výnosů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
I.	Převod provozních nákladů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
*	Provozní výsledek hospodaření	12,04%	10,01%	5,41%	4,21%	0,00%
VI.	Tržby za prodej cenných papírů a podílů	0,00%	9,69%	0,00%	0,00%	0,00%
J.	Prodané cenné papíry a podíly	0,00%	9,69%	0,00%	0,00%	0,00%
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
VII. 1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
VIII	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
K.	Náklady z finančního majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IX	Výnosy z přecenění majetkových cenných papírů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
L.	Náklady z přecenění majetkových cenných papírů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

## Příloha 22

		2004	2005	2006	2007	2008
X.	Výnosové úroky	0,04%	0,06%	0,14%	0,09%	0,00%
N.	Nákladové úroky	0,00%	0,11%	0,03%	0,05%	0,00%
XI.	Ostatní finanční výnosy	0,00%	0,05%	0,02%	0,01%	0,00%
O.	Ostatní finanční náklady	0,46%	0,52%	0,47%	0,30%	0,00%
XII.	Převod finančních výnosů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
P.	Převod finančních nákladů	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
*	Finanční výsledek hospodaření	-0,42%	-0,51%	-0,34%	-0,25%	0,00%
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost	3,44%	2,60%	1,32%	1,98%	0,00%
Q. 1.	- splatná	3,39%	2,52%	1,34%	1,96%	0,00%
2.	- odložená	0,05%	0,08%	-0,02%	0,01%	0,00%
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	8,18%	6,90%	3,76%	1,98%	0,00%
XIII.	Mimořádné výnosy	0,28%	0,17%	0,00%	0,00%	0,00%
R.	Mimořádné náklady	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
S.	Daň z příjmu z mimořádné činnosti	0,08%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%
S. 1.	- splatná	0,08%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	- odložená	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
*	Mimořádný výsledek hospodaření	0,20%	0,13%	0,00%	0,00%	0,00%
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	8,39%	7,03%	3,76%	1,98%	0,00%
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	11,91%	9,67%	5,07%	3,96%	0,00%

## Aquasoft, spol. s r. o. - Vypočtené hodnoty skóre finančního zdraví

Aquasoft	2004	2005	2006	2007
<b>ROA</b>	31,82%	28,72%	15,36%	9,28%
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	-	-	-	-
Body	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>
<b>ROE</b>	22,41%	20,64%	11,31%	4,59%
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Body	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>
<b>PPL</b>	1,74	1,80	1,61	3,63
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	1,2	1,2	1,2	1,2
Body	<b>1,45</b>	<b>1,50</b>	<b>1,34</b>	<b>2,00</b>
<b>KZPK</b>	-	-	-	7,03
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	0,5	0,5	0,5	0,5
Body	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>
<b>KČD</b>	-0,89	-0,90	-3,23	-0,22
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	0,3	0,3	0,3	0,3
Body	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>
<b>ÚK</b>	-	90,94	186,20	86,49
<i>krajní přijatelná hodnota</i>	5	5	5	5
Body	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,00</b>
<i>Celkový počet bodů</i>	<b>11,45</b>	<b>11,50</b>	<b>11,34</b>	<b>12,00</b>
<b>Skóre finančního zdraví</b>	<b>1,91</b>	<b>1,92</b>	<b>1,89</b>	<b>2,00</b>
<i>Zhodnocení finančního zdraví</i>	<i>Pevné zdraví</i>	<i>Pevné zdraví</i>	<i>Pevné zdraví</i>	<i>Pevné zdraví</i>



## Aquasoft, spol. s r. o. - Vypočtené hodnoty ČPK a ČPP

Údaje jsou v tisících Kč.

### Čistý pracovní kapitál

<b>Aquasoft</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Oběžná aktiva</b>	<b>32762</b>	<b>29391</b>	<b>21240</b>	<b>47353</b>
zásoby	0	0	0	5323
pohledávky z obch. vztahů dlouhodobé	0	0	0	0
pohledávky z obch. vztahů krátkodobé	2402	1002	3956	7709
krátkodobý finanční majetek	30360	28389	17284	34321
<b>- Krátkodobé závazky</b>	<b>18866</b>	<b>16404</b>	<b>14668</b>	<b>12110</b>
závazky z obch. styku	2232	2534	-37	2593
závazky k zaměstnancům	4582	4747	5603	2914
daňové závazky	6624	5129	0	0
ostatní krátkodobé závazky	5428	3994	9102	6603
<b>- Krátkodobé úvěry</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ČPK</b>	<b>13896</b>	<b>12987</b>	<b>6572</b>	<b>35243</b>

### Čisté pohotové prostředky

<b>Aquasoft</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Pohotové peněžní prostředky</b>	<b>30360</b>	<b>28389</b>	<b>1134</b>	<b>16221</b>	<b>0</b>
Peníze	18	55	65	65	0
Účty v bankách	30342	28334	1069	16156	0
<b>Okamžitě splatné závazky</b>	<b>-8042</b>	<b>-8360</b>	<b>-9885</b>	<b>-5064</b>	<b>0</b>
<b>ČPP</b>	<b>22318</b>	<b>20029</b>	<b>-8751</b>	<b>11157</b>	<b>0</b>

## Ilustrační příklad využití devizového swapu

Společnost musí dne 30.4. 2009 zaplatit svému zahraničnímu dodavateli 100 tis. EUR, přičemž v současné době disponuje pouze CZK, ale za 2 měsíce obdrží od svého zahraničního odběratele úhradu v hodnotě 200 tis. EUR. Společnost se rozhodne využít swapové transakce, přičemž současný kurz činí 26,710 CZK/EUR. S bankou by se tedy společnost dohodla, že nyní (30.4.2009) jí banka prodá 100 tis. EUR za současnou aktuální cenu 26,710 CZK/EUR a současně se zaváže, že 2 měsíce (30.6.2009) od společnosti koupí 100 tis. EUR za nyní známý kurz 26,710 CZK/EUR.

V případě nižšího aktuálního kurzu k 30.6.2009, bylo by pro společnost výhodné swapovou transakci uzavřít, neboť jinak by utrpěla kursovou ztrátu. Pokud by společnost transakci uzavřela a kurz CZK/EUR by se k 30.6.2009 změnil např. na 26,53 CZK/EUR, společnost by na uzavření této transakce získala 18 tis. Kč.

$$\text{➤ } (100 \text{ tis.} \times 26,710) - (100 \text{ tis.} \times 26,53) = 2.671 \text{ tis.} - 2.653 \text{ tis.} = 18 \text{ tis CZK}$$

V případě oslabování CZK bylo by pro společnost výhodnější swapovou transakci neuzavřít. Pokud by totiž společnost transakci uzavřela a kurz CZK/EUR by k 30.6 vzrostl např. na 27,15 CZK/EUR, prodělala by společnost na této transakci 44 tis. Kč.

$$(100 \text{ tis.} \times 26,710) - (100 \text{ tis.} \times 27,15) = 2.671 \text{ tis.} - 2.715 \text{ tis.} = - 44 \text{ tis CZK}$$

## Ilustrační příklad využití měnového forwardu

Společnost poskytuje svým zahraničním odběratelům 3 měsíční splatnost faktur. Dne 30. 4. 2009 vystavila faktury na 200 tis. EUR s datem splatnosti 30. 7. 2009. Společnost inkasuje platby od svých zahraničních partnerů v EUR a v důsledku potřeb pokrytí vlastního peněžního toku je konvertuje do CZK. Aktuální kurz CZK/EUR k 30. 4. 2009 byl 26,710 ovšem za tři měsíce může kurz CZK nečekaně posílit. Společnost PIKE Electronic se tedy s bankou dohodla, že k 30. 7. 2009 jí prodá 200 tis. EUR za forwardový kurz, který mu bankovní dealer nakótuje. Dealer banky společnosti například nabídl forwardový kurz 26,9 CZK/EUR (podle forwardových bodů na stránkách ČNB byl k 30. 4. 2009 tříměsíční forwardový kurz (tedy k 10. 5. 2009) 26,775 CZK/EUR). Společnost s bankou tedy k 30. 4. 2009 uzavřela forwardový kontrakt, že za 3 měsíce, tj. k 30. 7. 2009 prodá bance 200 tis. EUR za kurz 26,9 CZK/EUR. Společnost díky této operaci za 3 měsíce při vypořádání tohoto forwardového kontraktu obdrží bez ohledu na aktuální spotový kurz 5.380 tis. CZK (200 tis. x 26,9).

V případě nižšího aktuálního kurzu k 30. 7. 2009 než je dohodnutý forwardový kurz 26,9 CZK/EUR, dojde při uzavření forwardového kontraktu k zisku :

Pokud by kurz ke dni vypořádání forwardového kontraktu byl např. 26,5 CZK/EUR, společnost by na této operaci získala 80 tis. CZK, o které by za své eurové příjmy při forwardovém kurzu 26,9 CZK/EUR dostala více, než by za ně dostala při aktuálním spotovém kurzu 26,5 CZK/EUR při neuzavření forwardu

$$\text{➤ } (200 \text{ tis.} \times 26,9) - (200 \text{ tis.} \times 26,5) = 5.380 \text{ tis.} - 5.300 \text{ tis.} = 80 \text{ tis. CZK}$$

V opačném případě, tj. při vyšším aktuálním kurzu k 10. 7. 2009 (např. 27,2 CZK/EUR) než je dohodnutý forwardový kurz 26,9 CZK/EUR by společnost na forwardovém kontraktu ztratila 60 tis. CZK a bylo by pro ni výhodnější jej neuzavřít:

$$\text{➤ } (200 \text{ tis.} \times 26,9) - (200 \text{ tis.} \times 27,2) = 5.380 \text{ tis.} - 5.440 \text{ tis.} = - 60 \text{ tis. CZK}$$

## **Ilustrační příklad využití měnové opce**

Společnost má k 30.5.2009 obdržet od svého zahraničního partnera platbu ve výši 1 mil. EUR. Vzhledem k tomu, že očekává posilování koruny, koupí k 30.4.2009 od banky měnovou opci na prodej 1 mil. EUR za CZK, přičemž vypořádání obchodu proběhne za 1 měsíc. Sjednaný kurz činí 27,365 CZK/EUR a společnost zaplatí bance opční prémii ve výši 4300 EUR.

Pokud by v den splatnosti opce (k 30.5. 2009) byl aktuální spotový kurz nižší než sjednaný kurz např. 26,56 CZK/EUR, společnost by opci využila a její zisk z uzavřeného obchodu by byl ve výši 805 tis. Kč (snížený o zaplacenou opční prémii 4300 EUR).

$$\text{➤ } (1 \text{ mil.} \times 27,365) - (1 \text{ mil.} \times 26,56) = 27.365 \text{ tis.} - 26.560 \text{ tis.} = 805 \text{ tis. CZK} - 4300 \text{ EUR}$$

Pokud by v den splatnosti opce (k 30.5 2009) byl aktuální spotový kurz vyšší než sjednaný kurz např. 27,56 CZK/EUR, společnost by opci nevyužila a její ztráta z uzavřeného obchodu by byla ve výši zaplacené opční premie 4300 EUR.